

Держава та регіони

Серія:
Економіка та підприємництво
2019 р., № 2 (107)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: **О. В. Покатаєва**,
доктор економічних наук, доктор юридичних наук,
професор

Головний редактор:

О. І. Трохимець, доктор економічних наук, доцент

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України

Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України

Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Ю. Є. Петруня, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

О. Л. Гальцова, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. Корінсв, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

Г. Ю. Кучерова, доктор економічних наук, доцент

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатаєва, доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор

В. М. Порожня, доктор економічних наук, професор

В. М. Радєва, доктор економічних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, професор

А. Г. Семенов, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А. А. Ткач, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України

В. В. Томарєва-Патлахова, доктор економічних наук, доцент

А. М. Турило, доктор економічних наук, професор

О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

В. Курєнєв, доктор технічних наук, професор (Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки Російської Федерації (Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор (Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

Технічний редактор: **М. В. Блохіна**

Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

Редакція залишає за собою право редагувати та скорочувати авторські оригінали, в тому числі змінювати назву та рубрикацію. В статтю можуть вноситися зміни редакційного характеру без згоди автора (авторів).

Журнал включено
до переліку фахових видань
згідно з наказом МОН
від 06.11.2014 р. № 1279

Журнал включено до міжнародної
наукометричної бази Index Copernicus
International (Республіка Польща)

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія KB № 14178-3149 ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
24.04.2019 р., протокол № 8

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
"Держава та регіони. Серія: Економіка
та підприємництво" обов'язкове.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора
і не відповідає за фактичні помилки,
яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б.
Телефон: +38 (099) 273 83 99

Електронна пошта:

editor@econom.stateandregions.zp.ua
Офіційний сайт: www.econom.stateandregions.zp.ua

Підписано до друку 26.04.2019
Формат 60×84/8. Ризографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 0619/115.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кім О.О., Кім Т.І.

ПОВЕДІНКОВІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ..... 5

Крамар І.Ю.

РОЛЬ ОСВІТИ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
ЯК ЧИННИКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....12

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гурова Ю.С.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ГЛОБАЛЬНІ БРЕНДИ»
ТА ГЛОБАЛЬНИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК..... 20

Яценко М.С., Бондаренко А.О.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ
ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....25

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алієв Ф.М.

УПРАВЛІННЯ НАДІЙНІСТЮ РУХУ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ РЕГІОНУ..... 31

Дибчук Л.В., Пітик О.В.

СУВЕНІРНО-ПОДАРУНКОВА ПРОДУКЦІЯ
ЯК ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....36

Кравчук А.О., Казанджі А.В.

ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ
ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 41

Кіктенко О.В., Набока К.О.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ
ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ..... 48

Крутько М.А.

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ
ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ..... 53

Мінакова С.М., Запорожець О.Ф.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА КОРИГУВАННЯ
МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ..... 57

Ткаленко С.І.

СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ..... 62

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Абдуллаєва А.Є., Любчак І.С.

НЕОБХІДНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... 69

<i>Буздиган М.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО СКЛАДНИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	75
<i>Гуріна Г.С.</i> МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРЕШКОДИ ІНТЕГРАЦІЇ АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ НОРМ І СТАНДАРТІВ	83
<i>Kravchuk Roman</i> THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF ENVIRONMENTAL INVESTMENT OF DOMESTIC OIL AND GAS ENTERPRISES DEVELOPMENT.....	88
<i>Курков М.С., Гіваргізов І.Г.</i> РОЗВИТОК ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	94
<i>Мельник С.І.</i> ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАХИСНИХ ЗАХОДІВ.....	99
<i>Ольшанський О.В.</i> АНАЛІЗ МЕТОДІВ УДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	104
<i>Петровська С.І.</i> МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПОЇЗДОК МІСТОМ.....	110
<i>Серьогіна Н.В., Пашинов В.О., Петренко О.В.</i> ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ.....	116
<i>Сітак І.Л., Мурашко І.М.</i> ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ.....	121
<i>Скляр Є.В.</i> ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	126
<i>Шимановська-Діанич Л.М., Білінська О.П.</i> ТЕРМІНОЛОГІЧНА БАЗА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ.....	133

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<i>Белявцева В.В.</i> ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ: АНАЛИТИЧЕСКАЯ И ПРОЕКТНАЯ РАБОТА.....	138
<i>Савчин І.З.</i> ОКРЕСЛЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ АНАЛІЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	146

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Доманчук А.І.</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ.....	152
<i>Стеценко Т.В., Яременко В.Г., Бондаренко А.Г.</i> ДЕРЖАВНІ ВИДАТКИ НА СОЦІАЛЬНУ СФЕРУ: ДОСВІД ЄВРОПИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	162

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гершман Ю.В.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОПОДАТКУВАННЯ ОРЕНДНОЇ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	169
--	-----

Падій І.О.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ В ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	175
---	-----

Поздняков Ю.В., Лапишко М.Л.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕТРОСПЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ.....	183
---	-----

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Білоцерківський О.Б.

ВИКОРИСТАННЯ CRM-СИСТЕМ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	190
---	-----

Данилюк Н.М.

МОДЕЛІ ДІЛОВОЇ ГРИ ПІДПРИЄМСТВ – УЧАСНИКІВ МАРКЕТИНГОВОГО КАНАЛУ.....	195
---	-----

Ревенко Д.С.

МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВИХ СИСТЕМ.....	200
---	-----

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.88

Kim O.O.

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

Kim T.I.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Kim Oleksiy

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of marketing,
management and entrepreneurship
V.N. Karazin Kharkiv National University

Kim Tetyana

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of international business and world economy
V.N. Karazin Kharkiv National University

ПОВЕДІНКОВІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ НЕРІВНОСТІ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ

THE INCOME DISTRIBUTION INEQUALITY FORMING BEHAVIORAL BASIS

Статтю присвячено актуальній проблемі поведінкових засад функціонування економічних процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання. Одним із центральних моментів статті є теза про обґрунтування необхідності застосування різних підходів до дослідження процесів виробництва та розподілу, які є різними за власною суттю та природою. Саме поведінковий підхід є ефективним для використання під час аналізу та створення моделей процесів розподілу, у першу чергу, доходів, які формують соціально-економічну нерівність у суспільстві. Описання та формулювання основних законів, теорем та моделей розподілу доходів є прийнятним, якщо в основі цих моделей лежить методологічний принцип обмеженої раціональності індивідів та обмежено-раціоналістичного прийняття рішень щодо економічних процесів, насамперед розподілу доходів.

Ключові слова: поведінкова економіка, обмежена раціональність, типи економічної поведінки, типологічні критерії економічної поведінки, розподіл доходів, соціально-економічна динаміка, мотивація, неформальні інститути.

Стаття посвящена актуальній проблемі поведінкових принципів функціонування економічних процесів виробництва, розподілення, обміну і споживання. Одним із центральних моментів статті є тезис про обґрунтування необхідності використання різних підходів до дослідження процесів виробництва і розподілення, які відрізняються за суттю і природою. Саме поведінковий підхід ефективний для використання при аналізі і створенні моделей процесів розподілення, в першу чергу доходів, формуючих соціально-економічне нерівність в суспільстві. Опис і формулювання основних законів, теорем і моделей розподілення доходів є прийнятними, якщо в основі цих моделей лежить методологічний принцип обмеженої раціональності індивідів і обмежено-раціоналістичного прийняття рішень відносно економічних процесів, зокрема, розподілення доходів.

Ключові слова: поведінкова економіка, обмежена раціональність, типи економічного поведіння, типологічні критерії економічного поведіння, розподілення доходів, соціально-економічна динаміка, мотивація, неформальні інститути.

In the paper, we have shown the difference between the formal and informal institutions. On the one hand, the formal institutions are rules, which are describable, reasonable, and rights-centered, directed to the utilitarian approach to satisfaction of society needs, (based on the theoretical approaches of behavioral and institutional theories). On the other hand, informal institutions are indescribable (by the formal approach methodology); behavioral, traditional, ego-centered and directed to individual needs satisfaction, sometimes in the harmful to the society's well-being manner. Using the methodological approach to income distribution processes uncovers the important issue of humane approach to this kind of socio-economic processes. From one hand, the optimization criteria in the business-process engineering and reengineering defines common direction of entire optimization – economic criteria, on the organizational level diminishes the social goals and objectives. The economic tools, based on the social criteria, from the other hand, creates robust personnel motivation, which is essential for the economic development and growth. The behavioral basis of the informal institutions determines its nature, which includes institutional dissemination, transfer, enforcement and social perception. The mechanism of civic society dissemination provides social communication channels as the definition of "Libertarian paternalism" describes the robust patterns reasons of economic actors' irrational behavior. The arrays of behavioral patterns, therefore, define the general patterns of economic development and growth on organizational, regional, national and global levels. Robust and transparent system of formal institutions creation lies in the basis of the behavioral mechanisms of informal institutions understanding. It is clear that informal institutions use the same behavioral basis as the "nudge" mechanisms, so the choice architecture implementation mechanism in the formal institutions will strengthen them. The social results, expected from the system improvement, is the income and social polarization optimization.

Keywords: behavioral economy, limited rationality, types of economic behavior, economic behavior typological criteria, income distribution, socio-economic dynamics, motivation, informal institutions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Актуальна методологічна проблема поведінкового підґрунтя економічних процесів та відносин із початку становлення економічної науки була предметом тривалих дискусій, оскільки економічна поведінка, її раціональність або ірраціональність є ключовими аспектами економічних теорій, моделей та теорем. Утім, дихотомія «раціональність – ірраціональність» не є єдиною у сфері економічної поведінки, тому ці дослідження глибинних мотивів, оцінок та моделей прийняття рішень залишаються актуальними. Процеси виробництва та розподілу принципово відрізняються один від одного, тому потребують різних під-

ходів до вивчення та управління: якщо виробництво є ближчим до технічних та точних наук та їх методу (наприклад, фізики), то розподіл результатів праці, доходів тощо потребує суто гуманістичного людиноорієнтованого підходу, який будується на поведінкових та соціальних методах. Єдиний підхід до всіх економічних процесів неминуче призведе до революційного розвитку в одній сфері та такого ж занепаду в іншій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема поведінкових підстав економічних процесів, законів та теорій піднімалася ще А. Сенном [1], який стверджував, що егоїстичні мотиви людської економічної поведінки вступають у конфлікт з

утилітаристськими концепціями. В. Тарасевич наголошує на людинорозмірності економічної системи, яка включає наноекономічний рівень [2, с. 29]. М. Зверяков стверджує, що предметом економічної науки є раціональне використання ресурсів для виробництва і розподілу різних товарів між різними людьми та групами суспільства [3, с. 9]. В. Базилевич зазначає, що загально визнаною є необхідність переосмислення низки фундаментальних теоретико-методологічних проблем політекономічної науки, зокрема проблем власності на визначальні ресурси постіндустріального суспільства, провідну роль у яких має не стільки право розпорядитися, скільки здатність користуватися ними [4, с. 90]. Дж. Акерлоф, Г. Саймон, Р. Шиллер, Р. Талер [5–9], а також їхні послідовники також піднімають нагальні питання поведінкових підстав економічних процесів, які випереджають як мотивацію, так і оцінку споживчої вартості, а також прийняття рішень узагалі щодо економічних процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання [10]. Серед джерел цієї дискусії А. Сен виділяє таких авторів, як Г. Сіджвік, Г. Спенсер та Ф. Еджуорт, які несуть відповідальність за визначення поведінкових припущень в «ядрі» економіксу [1, с. 319–321]. Своєю чергою, Ф. Еджуорт зазначав, що, незважаючи на чітку межу між егоїзмом та утилітаризмом (Егоїстичним та Універсальним гедонізмом), що проведена Г. Сіджвіком [11, с. 9–10], є підстави для дослідження змішаних форм утилітаризму [12, с. 102–104], які є більш наближеними до реальності, ніж чітка дихотомія «егоїзм – утилітаризм». Г. Спенсер виділяє іншу дихотомію, яка має зв'язок з вищезазначеною, але виступає у зовсім іншій формі – «егоїзм – альтруїзм» [13, с. 187–200].

Як зазначав Ю.Я. Ольсевич, «мейнстрім» знаходиться в глибокій кризі, оскільки «наука, яка ігнорує істотні аспекти реальності, не тільки є безсилою в прогнозуванні цієї реальності, але й небезпечною...» [14, с. 26]. Він стверджує, що кейнсіанські інструменти державного регулювання, які побудовані на психологічних закономірностях, які були виділені Дж.М. Кейнсом, утратили значну частку впливу на «головні суб'єкти ринку – корпорації», що призвело до суттєвого погіршення економічного середовища, у тому числі до стрімкого зниження стійкості сукупного попиту [15, с. 40–42, 48]. Порівняння з роботою Ю.Я. Ольсевича 1976 р. дає підстави узагальнити саме «психологічні» чинники, які виділяються автором як ключові в теоріях «бур-

жуазної політичної економії» [16, с. 24–25, 30]. А.А. Гриценко визначає особливості інституційної теорії з погляду формування правил та норм, з одного боку, а також підпорядкування правилам та нормам – з іншого: «Безпосереднім ... з'єднанням, тотожністю спільного і розділеного, індивідуального і суспільного в спільно-розділеній економічній діяльності є інститути, що втілюють у собі загальне в індивідуальній поведінці людей...» [17, с. 20–21].

Утім, незважаючи на численні роботи, які показують хибність дихотомії «раціональність – ірраціональність» у визначенні поведінки економічних суб'єктів [1; 6; 9; 18; 19], більшість економічних концепцій побудовано виключно на припущенні про раціональність економічної поведінки, яка є наявною у суб'єктів різних «вагових категорій», що діють у різноманітних умовах економічного середовища [20, с. 194–195]. Сам К. Басу намагається показати, що мотиви економічної діяльності індивідів у суспільстві є більш складними, ніж в абстрактних моделях, і успішно доводить це на основі введення більшої кількості зацікавлених сторін для прийняття рішення [20, с. 204]. Разом із тим, наприклад, проблему, яку описує Г. Беккер, посиляючись на аналогічну постановку проблеми А. Пігу [21, с. 117], є можливість розв'язати лише виходячи з припущення про неоднорідність саме індивідуальної поведінки учасників процесу розподілу. О. Вільямсон стверджує, що поведінкові передумови економічних теорій, зокрема теорії трансакційних витрат, інституційної економічної теорії, мають велике значення, зокрема три форми раціональності: максимальна раціональність, обмежена раціональність та органічна раціональність [22, с. 91–93]. Д. Норт зазначає, що «...мені відомо зовсім небагато економістів, які насправді згодні, що вихідні поведінкові постулати економічної науки вірно відбивають людську поведінку... Я вважаю, що ці традиційні поведінкові постулати заважали економістам... переосмислення цих постулатів має найважливіше значення для подальшого розвитку соціальних наук» [23, с. 33].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження – показати необхідність застосування людиномірного підходу, який полягає у поглибленому вивченні типів індивідуальної економічної поведінки до процесів розподілу доходів, соціально-економічної нерівності у цілому та нерівності розподілу доходів зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дослідження поставленого наукового завдання призводить до цікавого питання: можливо, усі економічні відносини ускладнюються зі збільшенням сторін, які беруть участь у цих відносинах? Насправді, варто ввести будь-яких двох індивідів, які навіть не мають персональної зацікавленості, у процес прийняття будь-якого рішення щодо розподілу доходів, як унаслідок цього останній ускладниться в набагато більшому ступені [24; 25].

Як зазначає А. Сен, відкритим залишається питання щодо врахування поведінкових характеристик у формальних обмеженнях моделей послідовного вибору в межах підходу до максимізації добробуту [1, с. 324]. Безперечно, поведінкові моделі є ключовим чинником людинорозмірності та гуманізації економічної науки, оскільки саме людська поведінка визначає гуманістичність економічних процесів та відносин.

Термін «неформальні інститути» трактується як неформальні правила, звичаї, традиції, втім, Д. Норт зазначає: «Однак простіше описати формальні правила, які створюються суспільством, аніж описати неформальні правила, якими люди структурують власні взаємовідносини, та керуватися цими правилами. Але хоча зміст неформальних правил не піддається точному опису, та однозначно визначити ту роль, яку відіграють ці правила, неможливо, вони мають велике значення» [23, с. 56]. О. Аузан виділяє як класифікаційну ознаку характер гарантів: «Інститут є неформальним, якщо в ролі гаранта правила може виступати будь-який індивід, який вважає, що це правило повинно виконуватися» [26, с. 42]. На нашу думку, неформальні інститути за власною сутністю являють собою не правила як формальні, а дещо зовсім інше – саме типи та стійкі послідовності поведінки індивідів, які є загальнозживаними у суспільстві або окремих сферах людського життя, діяльності та взаємовідносин. Підставою для такого бачення є той факт, що поширення неформальних інститутів, на відміну від формальних, здійснюється за допомогою копіювання поведінки інших індивідів (у разі формальних – за допомогою передачі вербальної або знакової інформації), тобто більшою мірою через передачу невербальної інформації. Крім того, структура неформальних інститутів не передбачає наявності обов'язкових для формальних інститутів атрибутів – чітко визначених обмежень, або

дозволів, порядку виконання правила, порядку контролю, відповідальних осіб, які здійснюють цей контроль, санкцій за порушення правил або винагороди за їх дотримання тощо. Для функціонування неформальних інститутів необхідною та достатньою умовою виступає наявність відповідної поведінки для копіювання.

Множина неформальних інститутів створює градієнт сукупності економічних стратегій життя індивідів та їхніх груп у межах конкретного соціального поля [27]. Наноекономічні відносини, які створюються внаслідок функціонування неформальних інститутів, можуть створювати постійний конфлікт між індивідами в конкретних ітераціях розподілу доходів, що є негативним чинником у формуванні нерівності розподілу доходів.

Неформальні інститути відіграють важливу роль у зв'язках бізнесу із суспільством, зумовлюючи визначення цільових та контактних аудиторій, а також інструментів та механізмів мотивації або підкріплення. Створення відповідних неформальних інститутів є важливим складником закріплення системи економічної нерівності у сучасному соціальному полі. У процесі реалізації власних економічних стратегій життя індивіди формують власні індивідуальні траєкторії соціально-економічного розвитку під впливом середовища, формальних та неформальних інститутів. Останні виступають своєрідною основою для формування конкретної індивідуальної траєкторії соціально-економічного розвитку. У результаті численних циклів розподілу доходів, які складаються з численних ітерацій розподілу доходів, формується загальне соціальне поле, яке виступає своєрідною функцією агрегування множини індивідуальних траєкторій соціально-економічного розвитку, а також інституційне поле, яке також представлене своєрідною функцією агрегування множини неформальних інститутів. Таким чином, результатом ітерацій розподілу доходів паралельно виступають як нерівність розподілу доходів, так і соціально-економічна динаміка. Вплив мотиваційної компоненти, компоненти неформальних інститутів та множини індивідуальних траєкторій соціально-економічного розвитку на загальний соціально-економічний розвиток є різним за тривалістю. Мотиваційна компонента є короткостроковим чинником, що здійснює вплив у короткостроковому періоді; неформальні інститути є інерційним чинником, вплив якого виявляється із затримкою, але діє на про-

тязі тривалого періоду. Множина індивідуальних траєкторій соціально-економічного розвитку чинить подвійний вплив: консервативні траєкторії мають інерційну тривалу дію, радикально революційні траєкторії чинять моментальний вплив неоднорідної тривалості. Крім вище вказаних чинників, на соціально-економічну динаміку також впливає економічна нерівність як структура загального соціального поля, що, своєю чергою, призводить до неоднорідності розвитку одиничних економік, з яких складається просто-риво структурований ринок.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Нанорівень економічної системи (який включає міжособистісні відносини у процесі розподілу доходів) є важливим для оцінки, визначення чинників та проектування заходів протидії надмірної нерівності розподілу доходів. Створення індивідуального добробуту та підвищення ймовірності соціально-економічного зростання для всіх членів суспільства має бути основою соціальної політики та забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства у цілому. Створення індивідуального добробуту за умов впливу неформальних інститутів на процеси розподілу доходів потребує диференціації соціальної політики, яка, своєю чергою, потребує децентралізації.

Траєкторії індивідуального соціально-економічного розвитку в сукупності соціальних полів і є основою для визначення загальної траєкторії соціально-економічного розвитку.

Поняття «неформальний інститут» у межах концепції просторового структурування ринку для дослідження нерівності розподілу доходів трактується як проекція формальних інститутів на свідомість та підсвідомість індивідів, яка в сукупності створює «свідомість мас» та чинить підкріплюючу дію, опір або є нейтральною для відповідного формального інституту. Це зробить можливим виявити ефект тандемної дії інститутів розподілу доходів (формальне правило з підкріпленням).

Необхідним є розширення структури процесів розподілу доходів на основі включення інших складових ітерацій розподілу доходів: частоти ітерацій, ступеню концентрації повноважень розподілу доходів, співвідношення індивідуальних функцій (цільової, продуктивності та розподілу доходів) порівняно з відповідними показниками інших індивідів.

Характер організаційних інститутів розподілу доходів визначає множина розподільчих іте-

рацій, нерівність розподілу яких детермінована особами, які приймають рішення, тому організаційна нерівність створюється за активної участі людського, особистісного чинника. Збільшення ієрархічності як показника ієрархічних рівнів та кількості організаційних підрозділів і співробітників на кожному нижчому рівні створює надмірну нерівність розподілу доходів.

Характер ринкових інститутів розподілу доходів визначає множина трансакцій, яка піддається впливу особистісного чинника, але він впливає хаотично, створюючи випадкові розподіли. Лише концентрація трансакцій (у формах психологічного тиску на цільову аудиторію, створення архітектур вибору, які вимушують споживачів приймати запрограмовані рішення, збільшення трансакційних витрат тощо) створює певні системи концентрації потоків доходу, які зумовлюють надмірну нерівність розподілу доходів.

Бібліографічний список:

1. Sen A. Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory *Philosophy & Public Affairs*. 1977. Vol. 6. № 4. P. 317–344.
2. Тарасевич В.М. Політична економія: атрибути субстанційності та долі. *Економічна теорія*. 2015. № 4. С. 27–34.
3. Зверяков М.І. Про зміну предмета і методу політичної економії. *Економічна теорія*. 2015. № 4. С. 5–11.
4. Базилевич В.Д. Політична економія з погляду історії та сучасності: роздуми до 400-річчя терміна «політична економія». *Економічна теорія*. 2015. № 3. С. 85–94.
5. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина ; под научн. ред. А. Суворова. Москва : Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
6. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана / пер. с англ. Э. Кондуковой. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2017. 320 с.
7. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и продукт мышления. URL: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf (дата звернення: 12.10.2017).
8. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической науке и науке о поведении. URL: <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH12%20Simon.pdf> (дата звернення: 12.10.2017).
9. Taler R.H. Nobel lecture. Integrating economics with psychology. URL: <https://www.nobelprize.org/>

- nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf (дата звернення: 19.04.2018).
10. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for Assymetric Paternalism / C. Camerer et al. URL: https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=3246&context=penn_law_review (дата звернення: 21.04.2018).
11. Sidgwick H. (1874). *The Methods of Ethics*, London, MacMillan and CO.
12. Edgeworth F.Y. (1881). *Mathematical Physics. An Essay on the application of the mathematics to the moral sciences*. London. C. Kegan Paul and CO.
13. Spencer H. (1879). *The Data of Ethics*. London and Edinburgh. Williams and Norgate.
14. Ольсевич Ю.Я. Современный кризис «мейн-стрима» в оценках его представителей (предварительный анализ). Москва : Институт экономики РАН, 2013. 46 с.
15. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. Москва : ИНФРА-М, 2009. 413 с.
16. Ольсевич Ю.Я. Современный кризис буржуазной политэкономии. Москва : Знание, 1976. 64 с.
17. Гриценко А.А. Політична економія розділено-спільного світу: історія і сучасність. *Економічна теорія*. 2015. № 3. С. 14–29.
18. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм. *THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем*. 1994. № 5. С. 91–104.
19. Белянин А.В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных исследований к практике подталкивания. *Вопросы экономики*. 2018. № 1. С. 5–25.
20. Басу К. По ту сторону невидимой руки. Основания новой экономической науки / пер. с англ. А. Апполонова, Т. Котельниковой ; под ред. И. Чубарова. Москва : Институт Гайдара, 2014. 432 с.
21. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ. ; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников ; предисл. М.И. Левина. Москва : ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
22. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / научное редактирование и вступительная статья В.С. Катыкало ; пер. с англ. Ю.Е. Благова и др. Санкт-Петербург : Лениздат ; SEV Press. 1996. 702 с.
23. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. Москва : Начала, 1997. 180 с.
24. Кім О.О. Модель «виробництво – розподіл» одиначної економіки агрегованого ринку. *Ефективна економіка*. № 11. 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5871> (дата звернення: 11.12.2017).
25. Кім О.О. Модель «дохід – споживання» одиначної економіки агрегованого ринку. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 6(11). С. 362–365.
26. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под ред. А.А. Аузана ; 2-е изд. Москва : ИНФРА-М, 2011. 447 с.
27. Кім О.О. Індивідуальні стратегії оптимізації добробуту. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/3.pdf> (дата звернення: 18.04.2018).

References:

1. Sen A. (1977). Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory *Philosophy & Public Affairs*, Vol. 6, No. 4, pp. 317–344.
2. Tarasevych V.M. (2015). *Politychna ekonomija: atributy substancijnosti ta doli* [Political economy: attributes of substance and fate] *Economic theory*, no. 4, pp. 27–34.
3. Zverjakov M.I. (2015). Pro zminu predmeta i metodu politychnoji ekonomiji [About the change of the subject and the method of political economy], *Economic theory*, no. 4, pp. 5–11.
4. Bazylevych V.D. (2015). Politychna ekonomija z pohljadu istoriji ta suchasnosti: rozdumy do 400-richchja termina "politychna ekonomija" [Political economy from the point of view of history and modern times: reflection on the 400th anniversary of the term "political economy"], *Economic theory*, no. 3, pp. 85–94.
5. Akerlof G.A., Shiller, R.J. (2010). *Spiritus animalis, ili Kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyaet ekonomikoy i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma* [Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism] Moscow, ООО «Yunayted Press». (in Russian)
6. Akerlof, G.A., Shiller, R.J. (2017) *Ohota na prostaka. Jekonomika manipuljacij i obmana* [Phishing for Phools. The Economics of Manipulation and Deception], Moscow, Mann, Ivanov & Ferber. (in Russian)
7. Simon, H.A. (2000) "Racional'nost' kak process i produkt myshlenija" [Rationality as a process and product of thinking], available at: https://igiti.hse.ru/data/003/314/1234/3_1_2Simon.pdf (Accessed 7 Dec. 2017).
8. Simon, H.A. (2000) "Teorija prinjatija reshenij v jekonomicheskoj nauke i nauke o povedenii" [Decision making theory in economics and behavior science], available at: <http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH2%20Simon.pdf> (Accessed 7 Dec. 2017).

9. Taler R.H. Nobel lecture. Integrating economics with psychology, available at: https://www.nobel-prize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf (Accessed 19 Apr. 2018).
10. Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for "Assymmetric Paternalism", available at: https://scholarship.law.upenn.edu/cgi/view-content.cgi?referer=https://www.google.com/&httpsredir=1&article=3246&context=penn_law_review (Accessed 21 Apr. 2018).
11. Sidgwick H. (1874). *The Methods of Ethics*, London, MacMillan and CO.
12. Edgeworth F.Y. (1881). *Mathematical Physics. An Essay on the application of the mathematics to the moral sciences*, London, C. Kegan Paul and CO.
13. Spencer H. (1879). *The Data of Ethics*, London and Edinburgh, Williams and Norgate.
14. Ol'sevich Yu.Ya. (2013). *Sovremennyy krizis «meynstrima» v otsenkakh ego predstaviteley (predvaritel'nyy analiz)* [The current crisis of the "mainstream" in the estimates of its representatives (preliminary analysis)], Moscow, Institut ekonomiki RAN. (in Russian)
15. Ol'sevich Yu.Ya. (2009). *Psikhologicheskie osnovy ekonomicheskogo povedeniya* [Psychological foundations of economic behavior], Moscow, INFRA-M. (in Russian)
16. Ol'sevich Yu.Ya. (1976). *Sovremennyy krizis burzhuaznoy politekonomii* [The current crisis of bourgeois political economy], Moscow, Znanie (in Russian)
17. Ghrycenko A.A. (2015). *Politychna ekonomija rozdileno-spil'nogho svitu: istorija i suchasnistj* [Political economy of a divided-common world: history and modern times], *Economic theory*, no. 3, pp. 14–29
18. Akerlof Dzh. (1994). *Rynok "limonov": neopredelennost' kachestva i rynochnyy mekhanizm* [The lemon market: uncertainty of quality and market mechanism], *THESIS*, no. 5, pp. 91–104.
19. Belyanin A.V. (2018). *Richard Taler i povedencheskaya ekonomika: ot laboratornyy issledovaniy k praktike podtalkivaniya* [Richard Thaler and behavioral economics: from laboratory research to practice of pushing], *Voprosy ekonomiki*. – no. 1, pp. 5–25.
20. Basu K. (2014). *Po tu storonu nevidimoy ruki. Osnovaniya novoy ekonomicheskoy nauki* [On the other side of the invisible hand. The basis of the new economic science], Moscow, Izd. Instituta Gaydara. (in Russian)
21. Bekker G.S. (2003). *Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskyy podkhod. Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii* [Human Behavior: An Economic Approach. Selected works on economic theory], Moscow, GU VShE. (in Russian)
22. Uil'yamson O.I. (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya* [Economic institutes of capitalism: Firms, markets, "relative" contraction], St. Petersburg, Lenizdat. (in Russian)
23. North, D. (1997). *Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie jekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance], Moscow, Fond jekonomicheskoy knigi "Nachala". (in Russian)
24. Kim, O.O. (2017). "Production-Distribution" Aggregated Market Unit Economy Model", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5871> (Accessed 7 Dec. 2017).
25. Kim, O.O. (2017) "Income-Consumption" Aggregated Market Unit Economy Model", *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6 (11), p. 362–365.
26. Auzan A.A. (ed.) (2011). *Institutsional'naya ekonomika: novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [Institutional Economics: A New Institutional Economic Theory], Moscow, INFRA-M. (in Russian)
27. Kim, O.O. (2017) "Individual Well-Being Optimization Strategies", *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vol. 20, available at: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/3.pdf> (Accessed 11 June 2018).

Крамар І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

Kramar Iryna

PhD (in Economics), Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Economics and Finance,
Ternopil Ivan Puluj National Technical University

РОЛЬ ОСВІТИ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ЧИННИКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

THE ROLE OF EDUCATION IN HUMAN CAPITAL FORMATION AS A FACTOR OF UKRAINE ECONOMIC DEVELOPMENT

У сучасному світі ключовими чинниками розвитку суспільства виступають належний стан науки та можливість трансферу технологій, які є основою економічного прогресу та вдосконалення систем охорони здоров'я, освіти, інфраструктури тощо у кожній країні. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю визначення ролі освітньої компоненти у формуванні людського капіталу для забезпечення економічного розвитку України. У статті проведено комплексний аналіз освітнього потенціалу України в частині реалізації цілей «Якісної освіти» в рамках Програми сталого розвитку ООН, адаптованої для України. Проаналізовано динаміку місця України в глобальному рейтингу конкурентоспроможності за ключовими показниками з акцентом на освітній складник. Охарактеризовано основні аспекти середньострокового плану пріоритетних дій уряду до 2020 р., зокрема в галузі освіти та науки, в рамках реалізації цілі «Розвиток людського капіталу». Визначено три групи проблем, що стримують імплементацію «Розвитку людського капіталу»: проблеми державного рівня, проблеми на рівні університетів, проблеми фінансування. Проаналізовано зв'язок освітньої та економічної сфер у процесі розвитку держави. Вказано основні пріоритети економічного розвитку України в контексті формування людського капіталу на основі забезпечення якісної освіти.

Ключові слова: освітній потенціал, індекс глобальної конкурентоспроможності, людський капітал, якість освіти, продуктивність.

В современном мире ключевыми факторами развития общества выступают надлежащее состояние науки и возможность трансфера технологий, которые являются основой экономического прогресса и совершенствования систем здравоохранения, образования, инфраструктуры и т. д. в каждой стране. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью определения роли образовательной компоненты в формировании человеческого капитала для обеспечения экономического развития Украины. В статье проведен комплексный анализ образовательного потенциала Украины в части реализации целей «Качественного образования» в рамках Программы устойчивого развития ООН, адаптированной для Украины. Проанализирована динамика места Украины в глобальном рейтинге конкурентоспособности по ключевым показателям с акцентом на образовательную составляющую. Охарактеризованы основные аспекты среднесрочного плана приоритетных действий правительства до 2020 г., в частности в области образования и науки в рамках реализации цели «Развитие человеческого капитала». Определены три группы проблем, сдерживающих имплементацию «Развития человеческого капитала»: проблемы государственного уровня, проблемы на уровне университетов, проблемы финансирования. Про-

анализирована связь образовательной и экономической сфер в процессе развития государства. Указаны основные приоритеты экономического развития Украины в контексте формирования человеческого капитала на основе обеспечения качественного образования.

Ключевые слова: образовательный потенциал, индекс глобальной конкурентоспособности, человеческий капитал, качество образования, производительность.

At the beginning of the 21st century existence of society is closely linked to new development strategies based on knowledge, information, and high-tech technologies. The formation of a quality education system, continuous training of workers and managers is an important element that impacts on the development of human capital as the main resource of any country. The research topic is relevant due to the need to determine the role of educational component in the formation of human capital in order to ensure the economic development of Ukraine. The article provides a comprehensive analysis of Ukraine's educational potential as part of the implementation of the goal "Qualitative Education" within the framework of the United Nations Sustainable Development Program adapted for Ukraine. The dynamics of Ukraine's place in the global competitiveness rating based on key indicators with an emphasis on the educational component is analysed. The main aspects of the medium-term plan of the Government's priority actions by 2020, in particular in the field of education and science within the framework of realization the goal "Development of human capital" are described. Three groups of problems that make it hard to implement the goal "Human Capital Development" are identified: problems at the state level, problems at the university level, problems of financing. In connection with these problems, it is identified the main purpose of the goal "human capital development" implementation is - "to transform Ukraine's economy from raw material economy to innovation one". Since a large part of innovative resources are concentrated precisely in a large business, which, moreover, plays an important role in international production and commerce, in order to maintain the country's competitiveness and promote its interests at international markets, the business must act as the main customer of science. The link between education and economics in the process of state development is analyzed. The main priorities of Ukraine's economic development in the context of human capital formation on the basis of providing high-quality education are specified.

Keywords: educational potential, global competitiveness index, human capital, quality of education, productivity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Існування людства на початку ХХІ ст. тісно пов'язане з новими стратегіями розвитку, що формуються на основі знань, інформації, вискоєфективних технологій. Становлення якісної системи освіти, безперервного навчання працівників і керівників є важливими елементами впливу на розвиток людського капіталу як основного ресурсу будь-якої країни.

Актуальність вибраної теми дослідження зумовлена необхідністю визначення ролі освітньої компоненти у процесі формування людського капіталу як чинника забезпечення економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Загальнометодологічні питання сучасної освіти були предметом дослідження Н. Булгакової, Е. Гусинського, А. Лігоцького, І. Підласого, Ю. Турчанінової. Синергетичний підхід до інтерпретації розвитку освіти представлено в працях І. Добронравової, Є. Князєвої, А. Назаретяна, М. Ожевана, В. Ре-

дяхіна, В. Цікіна, С. Шевельова, К. Бейлі, Дж. Скотта, Л. Солов'я, І. Стенгерса, О. Субетто, Г. Хакена, Ю. Яковця та ін.

Серед українських учених, які зробили вагомий внесок у вивчення питання освіти як суспільного явища, варто назвати В. Андрущенка, Л. Губерського, В. Журавського, В. Кременя, М. Поповича, В. Ярошовця та ін. Глобальні контексти освітньої діяльності ґрунтовно досліджували Л. Горбунова, А. Ліферов, С. Малькова, О. Навроцький, Е. Підкладюк, І. Тагунова.

Проте, незважаючи на значну увагу до питань науки та освіти у сучасному світі з боку зарубіжних та українських учених, подальшого дослідження потребують питання щодо визначення ролі освіти в Україні в контексті розвитку людського капіталу як важливого аспекту забезпечення належного рівня розвитку країни.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – з'ясувати роль освіти у формуванні людського капіталу як чинника забезпечення економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Сьогодні в багатьох країнах світу освіта є провідним чинником політичного, економічного, соціального та культурного прогресу, тому що будь-які прояви її кризи мають значний вплив на розвиток країни, породжуючи негативні соціокультурні наслідки для суспільства загалом.

І.Г. Яненко вказувала на те, що з розвитком суспільства змінюються форми інституціоналізації наукової діяльності та освіти як системи передачі знань майбутнім поколінням, а LLL (Life Long Learning – навчання протягом життя) є об'єктивною потребою сьогодення [1].

Освітня галузь активно взаємодіє з іншими сферами суспільного життя, зокрема економікою, політикою, релігією тощо. Як зазначає В. Журавський, «процес адаптації освіти до інших соціальних систем суттєво впливає також на ці системи, а саме: більш економічно успішними стають, передусім, більш освічені (отже, і більш професійні) учасники економічного процесу...» [2].

Як указує Н.Є. Федорова, «через інтелектуалізацію суспільства, підвищення його освітнього та культурного рівнів, поліпшення стану його здоров'я створюється механізм подальшого розвитку та вдосконалення наукового пошуку шляхом збереження, вдосконалення та розвитку наукового потенціалу суспільства» [3]. Таким чином, освіта виконує функції інтелектуалізації суспільства.

Відповідно до цілей сталого розвитку (всього 17), запропонованих ООН, ціллю номер чотири є «Якісна освіта», тобто на світовому рівні значна увага приділяється саме стану освіти у різних за рівнем розвитку країнах. Основну мету та показники оцінки рівня досягнення цієї цілі, адаптовані для України Міністерством економічного розвитку та торгівлі, подано в табл. 1.

Інформація, подана в табл. 1, свідчить про увагу уряду України до рівня розвитку освіти та забезпечення її вдосконалення. У нашому дослідженні проаналізовано Мету 4 «Підвищення якості вищої освіти та забезпечення її тісного зв'язку з наукою, а також сприяння створенню міст освіти та науки в країні» за відповідними показниками.

У 2018 р. Україна посіла 81-е місце серед 137 країн світу в Рейтингу глобальної конкурентоспроможності [5]. Динаміку зміни рівня конкурентоспроможності України за період 2014–2018 рр. у частині освітнього компоненту подано в табл. 2.

У табл. 2 деталізовано ті основні позиції, які безпосередньо впливають на якість освіти в країні. За загальним Індексом глобальної конкурентоспроможності Україна втратила свої позиції (76-е місце у 2014–2015 рр. і 81-е – у 2017–2018 рр.), на що найбільшою мірою вплинули «макроекономічне середовище», «розви-

Таблиця 1

«Якісна освіта» як Ціль 4 Програми сталого розвитку ООН, адаптована для України

Мета	Показник оцінки рівня досягнення цілі
1. Забезпечення доступу до якісного дошкільного розвитку для всіх дітей	1.1. Чистий коефіцієнт охоплення дітей до 5 років, %
2. Забезпечення доступу до якісної шкільної освіти для всіх дітей та підлітків	2.1. Частка населення, задоволеного доступом і якістю послуг шкільного навчання, %
3. Забезпечення доступу до професійної освіти	3.1. Частка домогосподарств, члени яких страждають від нестачі коштів, щоб дати можливість будь-якому члену домогосподарства отримати професійне навчання, %
4. Підвищення якості вищої освіти та забезпечення її тісного зв'язку з наукою, а також сприяння створенню міст освіти та науки в країні	4.1. Позиція України в рейтингу Звіту глобальної конкурентоспроможності за якістю вищої освіти 4.2. Кількість університетських міст, структурних підрозділів
5. Підвищення поширеності знань і навичок, необхідних для гідних робочих місць і підприємництва серед населення	5.1. Коефіцієнт охоплення дорослих та молоді у формальних та неформальних формах освіти та професійної підготовки, % населення у віці 15–70 років 5.2. Частка населення, що повідомила про використання Інтернету за останні 12 місяців, %
6. Усунення гендерних відмінностей серед шкільних учителів	6.1. Частка чоловіків серед шкільних учителів, %
7. Створення сучасного навчального середовища в школах, включаючи інклюзивну освіту, на основі інноваційних підходів	7.1. Частка сільських загальноосвітніх шкіл із доступом до Інтернету, % 7.2. Частка сільських денних загальноосвітніх шкіл, у яких наявні курси з навчання програмного забезпечення, % 7.3. Частка денних загальноосвітніх шкіл з інклюзивною освітою, %

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Таблиця 2

**Динаміка зміни рівня конкурентоспроможності України в період 2014–2018 рр.
у частині освітньої компоненти**

Індекс глобальної конкурентоспроможності (позиції України за основними складовими)	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
	76	79	85	81
ОСНОВНІ ВИМОГИ	87	101	102	96
Інституції	130	130	129	118
Інфраструктура	68	69	75	78
Макроекономічне середовище	105	134	128	121
Охорона здоров'я та початкова освіта	43	45	54	53
Початкова освіта	32	34	50	43
- якість початкової освіти	40	45	51	42
- зарахування до початкової освіти	31	33	57	62
ПІДСИЛЮВАЧІ ПРОДУКТИВНОСТІ	67	65	74	70
Вища освіта і професійна підготовка	40	34	33	35
Частка освіти	14	14	11	16
зарахування до закладів середньої освіти	41	39	53	51
- зарахування до закладів вищої освіти	13	14	11	16
Якість освіти	65	46	46	49
якість освітньої системи	72	54	56	56
зарахування до закладів вищої освіти	30	38	27	27
якість шкіл менеджменту	88	87	93	88
доступ до Інтернету в школах	67	44	35	44
Навчання за місцем роботи	88	74	85	79
доступність до спеціалізованих науково-дослідних і навчальних закладів	84	78	77	68
ступінь підготовки персоналу	92	74	94	88
Ефективність ринку товарів	112	106	108	101
Ефективність ринку праці	80	56	73	86
Використання талантів	70	58	69	80
здатність країни утримувати таланти				
здатність країни залучати таланти	130	97	93	106
Розвиток фінансового ринку	107	121	130	120

Джерело: сформовано автором на основі [5]

ток фінансового ринку» й «охорона здоров'я та початкова освіта». Водночас за певними позиціями спостерігаємо позитивну тенденцію, наприклад за показником «вища освіта і професійна підготовка» – 40-е і 35-е місце відповідно. Особливої уваги заслуговує поліпшення показника «якість освіти»: із 65-го місця Україна піднялася в рейтингу до 49-го місця й у 2018 р. входить у 36% найкращих країн світу за якістю освіти. На 24 позиції Україна поліпшила свої позиції за здатністю країни залучати таланти.

Аналіз рейтингу конкурентоспроможності України, зокрема в частині освіти, свідчить про те, що саме за індексами зарахування до закладів вищої освіти, якістю математичної підготовки та наявністю вчених та інженерних кадрів Україна посідає провідні позиції у світі. Україна випереджає країни Європи та Центральної Азії, навіть деякі країни з високим рівнем людського

розвитку з погляду доступності вищої освіти та середньої тривалості навчання. Це свідчить про те, що освітній потенціал має вагомий вплив на розвиток людського капіталу в Україні й, як результат, рівень загальної конкурентоспроможності країни.

Міністр освіти і науки України Лілія Гриневич зазначила: «Реформа середньої освіти в Україні є інвестицією у майбутнє нашої країни, тому що школа є тим чинником, що формує мислення наших дітей, які в кінцевому підсумку будуть керувати державою і брати на себе відповідальність за її економіку» [4]. Таким чином, із боку держави це питання має підтримку й є важливим компонентом, що в подальшому впливає на розвиток країни загалом.

Про важливість даного питання та його актуальність для України свідчить і той факт, що у середньостроковому плані пріоритетних дій

уряду до 2020 р. [6] серед основних завдань і напрямів поліпшення всіх аспектів життя громадян є «розвиток людського капіталу», який заплановано досягнути шляхом проведення реформи системи охорони здоров'я, освіти, поліпшення надання державної соціальної підтримки, розвитку культури і спорту, що дасть змогу забезпечити підвищення якості життя, освіти та зростання продуктивності праці. Крім того, у цьому плані вказано, що «...державна має сприяти створенню можливостей для реалізації

громадянами свого потенціалу, що впливає на зростання національної економіки і зміцнення конкурентної позиції України у світі», а ключовими пріоритетами «у сфері освіти у середньостроковій перспективі є ... підвищення рівня та оптимізація результатів наукової та академічної діяльності...» [6].

Коротку характеристику Цілі «Розвиток людського капіталу», відповідно до середньострокового плану пріоритетних дій уряду до 2020 р., подано на рис. 1.



Рис. 1. Пріоритетні дії в галузі освіти та науки в рамках реалізації Цілі «Розвиток людського капіталу» середньострокового плану пріоритетних дій уряду до 2020 р.

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Незважаючи на розроблення плану дій урядом, є низка проблем, що стримують реалізацію Цілі «Розвиток людського капіталу», які згруповано у такі блоки [6]:

1. *Проблеми державного рівня*, зокрема: не-ефективна державна політика у сфері інновацій; відсутність сучасних процедур оцінювання ефективності діяльності наукових установ та наукової діяльності закладів вищої освіти щодо бюджетного фінансування; несистемність дій у напрямі інтеграції України до європейського дослідницького простору та системного використання його можливостей; вплив висококваліфікованих кадрів у всіх сферах діяльності; неспроможність забезпечити розвиток сфери інтелектуальної власності.

Для вирішення даних проблем запропоновано:

- вдосконалити нормативно-правову базу у сфері інновацій, інтелектуальної власності та цифрової економіки;
- вдосконалити державну політику, спрямовану на стимулювання та підтримку інноваційного розвитку;
- створити систему забезпечення та постійного поліпшення якості вищої освіти.

2. *Проблеми на рівні університетів*. Серед основних: дистанціювання університетів від виробництва; неефективність системи управління та низька якість менеджменту у закладах вищої освіти; недостатній рівень якості та інтенсивності наукових розробок; недостатнє матеріально-технічне забезпечення; відсутність ефективного механізму комерціалізації досліджень; старіння наукових кадрів.

Для подолання цих проблем урядом заплановано:

- відновити статус вітчизняної науки як основного інструменту технологічного та соціально-економічного розвитку держави;
- підвищити соціальний статус наукових та науково-педагогічних працівників;
- припинити масовий вплив висококваліфікованих наукових кадрів з України.

3. *Проблеми фінансування*: обмежений доступ до фінансування на ранніх стадіях розвитку інновацій; відсутність реальної фінансової автономії наукових установ у частині використання власних коштів; неефективна система проектного фінансування у системі Національної академії наук та національних галузевих академіях наук.

Для вирішення проблем, пов'язаних із фінансуванням науки, необхідно:

– створити прозорі та дієві механізми розподілу бюджетних коштів науково-дослідним установам та університетам для втілення розробок, які є пріоритетними для держави;

– створити відповідний державний орган фінансування наукових розробок, зокрема молодих учених.

Окрім того, на різних рівнях існують проблеми низького рівня взаємозв'язку між бізнесом, освітніми та науковими установами, а також неналежного трансферу технологій, невідповідності якості освіти потребам ринку. Для вирішення цих проблем важливо приділити увагу питанню формування інформаційного суспільства. О.П. Дем'янчук виділяє такі загальні ознаки інформаційного суспільства: це суспільство нового типу, що формується в результаті нової соціальної революції, вибухового розвитку та конвергенції інформаційних і комунікаційних технологій; це суспільство, в якому головною умовою благополуччя кожної людини і кожної держави стає знання, отримане завдяки безперешкодному доступу до інформації та вмінню нею користуватися; це суспільство, яке, з одного боку, сприяє взаємопроникненню культур, а з іншого – відкриває нові можливості для самоідентифікації [7].

Енді Вікофф, директор Організації економічного співробітництва та розвитку з питань науки, технологій та інновацій, вважає перехід до цифрової економіки рушієм продуктивного та інклюзивного прогресу [8]. Окрім того, він зауважив, що цифрова економіка є потужним каталізатором і рушієм інклюзивності, поєднуючи спільноти між собою у своєрідному «глобальному селі», обмінюючись інформацією, ідеями та продуктами, даючи країнам змогу створювати додану вартість [9].

У концепціях переходу до інформаційного суспільства, як правило, використовується комплексний підхід, заснований на підтримці балансу інтересів держави, суспільства, бізнесу та особи.

Аналізуючи безпосередній зв'язок освіти з економікою, зокрема в частині забезпечення конкурентоспроможності країни, варто звернути увагу на те, що малий, середній та великий бізнес мають різні завдання і суспільну роль.

Зокрема, малий бізнес надає можливості для застосування талантів, навичок, професійної майстерності та кмітливості людей, для яких почуття господаря власного життя є основним мотивом для самореалізації. При цьому розвиток талантів, навичок тощо безпосередньо формується освітою. Середній бізнес, наповнюючи внутрішній ринок продуктами та послугами,

створює мільйони робочих місць і є основою середнього класу. Середній бізнес формується на основі малого і разом із ним є основою матеріального добробуту та стабільності суспільства. Великий бізнес і транснаціональні українські корпорації концентрують виробничі, фінансові, інвестиційні та інноваційні ресурси. Для того щоб ефективно їх використовувати, зокрема інноваційні, а також в інтересах досягнення суспільно значущого результату необхідна співпраця освітньої, наукової, бізнес-сфери та держави.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, на основі світових тенденцій та Програми сталого розвитку ООН в Україні розроблено низку стратегій, планів, заходів щодо економічного зростання на основі якісної освіти та розвитку людського капіталу. Однак на заваді реалізації цієї цілі є проблеми на державному, університетському рівнях, а також проблеми фінансування, тому урядом запропоновано заходи щодо мінімізації їхнього негативного впливу.

У зв'язку з указаними вище проблемами основною метою реалізації Цілі «Розвиток людського капіталу» є трансформація економіки України із сировинної в інноваційну. Оскільки значна частина інноваційних ресурсів концентрується саме у великому бізнесі, який, окрім того, відіграє важливу роль у міжнародному виробництві та комерції, то для забезпечення конкурентоздатності країни, а також для просування її інтересів на міжнародні ринки бізнес повинен виступати головним замовником науки. Запит бізнесу повинен підтримуватися державою через розвиток спільних наукових та освітніх проектів, створення технопарків, активізацію фінансування наукових досліджень і впроваджень, реформування освітньої галузі та створення якісної системи освіти. Таким чином, роль освіти у формуванні якісного людського капіталу, котрий забезпечує економічний прогрес країни, є надзвичайно вагомою, а тому розвиток цієї важливої сфери повинен бути одним із ключових пріоритетів державної політики як чинник активізації розвитку суспільства загалом.

Бібліографічний список:

1. Яненко І.Г. Роль освіти і науки для економічного росту і розвитку суспільства. *Економічна наука. Економіка та держава*. 2015. № 7. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/7_2015/3.pdf (дата звернення: 24.04.2019).

2. Журавський В.С. Вища освіта як фактор державотворення і культури в Україні : монографія. Київ : Ін Юре, 2003. 416 с.
3. Федорова Н.Є. Еволюція функцій науки та особливості їх прояву в індустріальну епоху. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки»*. 2013. № 4(60). С. 20–26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuete_2013_4_4 (дата звернення: 20.04.2019).
4. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Sustainable Development Goals: Ukraine. National baseline report, 2017. URL: http://sdg.org.ua/images/SDGs_NationalReportEN_Web.pdf (дата звернення: 13.02.2019).
5. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (дата звернення: 12.02.2019).
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р «Про затвердження середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року та плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-p> (дата звернення: 13.02.2019).
7. Дем'янчук О.П. «Державна політика» та «публічна політика»: варіант перехідного періоду. *Наукові записки Національного університету «Києво-Могилянська академія». Політичні науки*. 2000. Т. 18. С. 31–36.
8. Andy Wyckoff. Digital economy: Why a brighter future could be in our pocket. *OECD Observer*. URL: http://oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/5568/Digital_economy:_Why_a_brighter_future_could_be_in_our_pocket.html (дата звернення: 12.02.2019).
9. Wyckoff Andy. Imagining the impact of electronic commerce. *OECD Observer* № 5, May, 1997. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/observer-v1997-5-e> (дата звернення: 13.02.2019).

References:

1. Janenkova I.Gh. (2015). Rolj osvity i nauky dlja ekonomichnogho rostu i rozvytku suspiljstva [Role of education and science for economic growth and development of society]. *Ekonomichna nauka. Ekonomika ta derzhava*, vol. 7 Available at: http://www.economy.in.ua/pdf/7_2015/3.pdf (accessed 24 April 2019).
2. Zhuravskyj V.S. (2003). *Vyshha osvita jak faktor derzhavotvorennja i kuljтуры v Ukrajinі*: monohrafiya [Higher education as a factor of nation-building and culture in Ukraine: monograph]. K. : Vydavnychij dim "In Jure". 416 s. (in Ukrainian).

3. Fedorova N.Je. (2013). Evoljucija funkcij nauky ta osoblyvosti jikh projavu v industrialnu epokhu [Evolution of science functions and peculiarities of their implication in the industrial age]. *Visnyk Donetskogo nacionalnogho universytetu ekonomiky i torghivli imeni Mykhajla Tughan-Baranovskogho (Serija «Ekonomichni nauky»)*, vol. 4(60), s. 20–26. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuete_2013_4_4 (accessed 20 April 2019).
4. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Sustainable Development Goals: Ukraine. National baseline report (2017). Available at: http://sdg.org.ua/images/SDGs_NationalReportEN_Web.pdf (accessed 13 February 2019).
- 5.pozytsiia Ukrainy v reitynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2017-2018 [Position of Ukraine in the world ranking according to the Global Competitiveness Index 2017-2018]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2> (accessed 12 February 2019).
6. Rozporiadzhennia Kabinetu ministriv Ukrainy vid 3 kvitnia 2017 r. № 275-r «Pro zatverdzhennia serednostrokovoho planu priorytetnykh dii Uriadu do 2020 roku ta planu priorytetnykh dii Uriadu na 2017 rik» [“On approval of the medium-term plan of the Government's priority actions by 2020 and plan of the Government's priority actions for 2017”]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-p> (accessed 13 February 2019).
7. Dem'yanchuk O.P. (2000). “Derzhavna polityka” ta “publichna polityka”: variant perexidnogo periodu [“Public Policy” and “Public Policy”: Transitional Option]. *Naukovi zap. NaUKMA*. – T. 18. Politychni nauky, s. 31–36. (in Ukrainian)
8. Andy Wyckoff. Digital economy: Why a brighter future could be in our pocket. OECD Observer. Available at: http://oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/5568/Digital_economy:_Why_a_brighter_future_could_be_in_our_pocket.html (accessed 12 February 2019).
9. Wyckoff Andy (1997). Imagining the impact of electronic commerce. *OECD Observer* No 5, May, 1997. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/observer-v1997-5-e> (accessed 13 February 2019).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.944

Гурова Ю.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Gurova Iuliia

The candidate of economic sciences (PhD), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economics
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ТРАНСФОРМАЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ГЛОБАЛЬНІ БРЕНДИ» ТА ГЛОБАЛЬНИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

TRANSFORMATION THE ESSENCE OF THE CONCEPT «GLOBAL BRANDS» AND GLOBAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

*Найважливіше поняття в маркетингу – поняття бренду.
Якщо ви не бренд – ви не існуєте. Хто ж ви тоді? ...Ви – звичайний товар*
Філіп Котлер

Актуальність статті зумовлена об'єктивною необхідністю трансформації визначення сутності поняття «глобальні бренди» та вдосконалення їхніх стратегій за умови сучасного стану соціально-економічного та інноваційного глобального розвитку задля утримання компаніями конкурентних позицій на глобальних ринках. Сучасне глобальне конкурентне середовище, в якому мають місце інтелект, знання, розвиток високих технологій, щоденно диктує нові вимоги до життєдіяльності компаній. Саме в інтелектуальній та технологічній площинах створюється найбільша частка вартості продукції, тому їх розвиток для компаній є вирішальним. Водночас вони прискорюють процеси і вимагають від компаній реактивних миттєвих відповідних дій. Це посилює функціональне навантаження на економічну категорію «глобальний бренд» та примушує до трансформаційних змін як самої її сутності, так і цілей, завдань, алгоритму її стратегії. У статті прослідковано етапи трансформації сутності визначення «глобальні бренди», визначено новий склад учасників глобальних ринків, а саме: суб'єкти-індивіди – впливові особи, такі як провідні політики, економісти, фінансисти, суспільні діячі, успішні підприємці, власники та топ-менеджери компаній-лідерів світового рівня; компанії різних форм міжнародного бізнесу, особливо ТНК, МНК, глобальні компанії; світові міста, у тому числі світові традиційні та новітні фінансові центри; національні економіки – лідери глобального економічного розвитку; інтеграційні угруповання та блоки країн; синергічний дует вищезазначених суб'єктів. Доведено їх приналежність до групи глобальних брендів. Визначено основний перелік цілей та стратегії минулих часових періодів та сучасні.

Ключові слова: глобальні бренди, міжнародна конкурентоспроможність, конкурентна стратегія, соціально-економічний глобальний розвиток, інноваційний розвиток.

Актуальность данной статьи обусловлена объективной необходимостью трансформации определения сущности понятия «глобальные бренды» и совершенствования их стратегий в условиях современного состояния социально-экономического и инновационного глобального развития для удержания компаниями конкурентных позиций на мировых рынках. Современная глобальная конкурентная среда, в которой имеют место интеллект, знания, развитие высоких технологий, ежедневно диктует новые требования жизнедеятельности компаний. Именно в интеллектуальной и технологической плоскости создается наибольшая доля стоимости продукции, поэтому их развитие для компании является решающим. В то же время они ускоряют процессы и требуют от компаний реактивных мгновенных ответных действий. Это усиливает функциональную нагрузку на экономическую категорию «глобальный бренд» и принуждает к трансформационным изменениям как самой ее сущности, так и целей, задач, алгоритма ее стратегии. В статье отслежены этапы трансформации сущности определения «глобальные бренды», определен новый состав участников глобальных рынков, а именно: субъекты-индивиды – влиятельные лица, такие как ведущие политики, экономисты, финансисты, общественные деятели, успешные предприниматели, владельцы и топ-менеджеры компаний-лидеров мирового уровня; компании различных форм международного бизнеса, особенно ТНК, МНК, глобальные компании; мировые города, в том числе мировые традиционные и новейшие финансовые центры; национальные экономики – лидеры глобального экономического развития; интеграционные группировки и блоки стран; синергический дуэт вышеупомянутых субъектов. Доказана их принадлежность к группе брендов. Определен основной перечень целей и стратегии прошлых временных периодов и современных.

Ключевые слова: глобальные бренды, международная конкурентоспособность, конкурентная стратегия, социально-экономическое глобальное развитие, инновационное развитие.

The relevance of this article is postulated by the objective need to transform the essence of the concept "global brands" and to improve their strategies, provided the current state of socio-economic and innovative global development in order to keep companies' competitive positions in global markets. The current global competitive environment, in which intellect, knowledge, and the development of high technologies take place, dictates daily the new requirements of the activities of companies. The largest share of the value of production is created through the lens of intellect and technologies, therefore, their development for the company is decisive. At the same time, they accelerate the processes and require companies to reactive appropriate actions. Top management of companies is extremely aware of the importance of innovative and creative approaches to thoroughly developing the company's brand, updating and improving the brand itself and its strategy. This increases the functional load on the economic category of "global brand" and forces transformational changes of both its essence and goals, objectives, algorithm of its strategy. In this article, the stages of the transformation of the essence of the definition of "global brands" are traced, the new members of the global markets are identified, such as: individual actors – influential individuals such as leading politicians, economists, financiers, public figures, successful entrepreneurs, owners and top managers of world-class leading companies; companies of different forms of international business, especially transnational corporations, multinational corporations, global companies; world cities, including the world's traditional and newest financial centers; national economies – leaders of global economic development; integration groups and blocs of countries; synergistic duet of the abovementioned subjects. Their affiliation to a group of global brands is proved. The main list of goals and strategies of past time periods and modern ones is determined. If the main overall goal of the then transnational corporations' strategies was the maximum expansion of markets, it provided the transnational corporations with powerful competitive positions on the world market. At the present stage, innovative competitive strategies of companies, research and development strategies are traditional, as well as all creative strategies in all sectors of the enterprise.

Keywords: global brands, international competitiveness, competitive strategy, socio-economic global development, innovative development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі глобального соціально-економічного розвитку посилюється необхідність визначення економічної категорії

«глобальний бренд» та його стратегій як одного з ключових елементів міжнародної конкурентоспроможності учасників глобальних ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проб-

леми і на які спирається автор. Значний внесок у розвиток теорії, методології та конкурентному розвитку глобальних брендів зробили такі вчені, як Ф. Котлер, Д. Джоргенсон, П. Ромера, Р. Лукас, С. Сомерсбі, Т. Циганкова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Водночас недостатньо наукових праць висвітлюють процес та результат об'єктивної трансформації сутності поняття «глобальний бренд» та його стратегій.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення основних елементів економічної сутності «глобальний бренд» та його стратегій задля забезпечення їх конкурентоспроможності на основі інноваційних та креативних імперативів стратегій їхнього розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На рубежі другого та третього тисячоліть істотно змінюється парадигма глобального економічного розвитку. На основі постіндустріальної парадигми глобального економічного розвитку швидко формуються моделі економічного розвитку провідних національних економік, такі як «економіка знань», «нова економіка», «креативна економіка». Це невпинно призводить до істотних трансформацій глобальної конкурентної боротьби, її значущості, масштабів, умов, чинників, методів, ступеня загострення. Це вимагає від суб'єктів глобальної економічної спільноти негайного розроблення та впровадження абсолютно нових потужних конкурентних стратегій, створення та формування нових унікальних висококонкурентних переваг та чинників міжнародної конкурентоспроможності. Вирішення таких поставлених надскладних завдань можливе лише у високоінтелектуальній та інноваційній площині зі швидкою й якісною зміною технологічного укладу діяльності глобальних суб'єктів, а це, своєю чергою, неможливо без масштабного інвестування.

Усвідомивши, що найвагоміші економічні зрушення в процесі суспільного відтворення країн відбуваються саме в нематеріальній сфері, яка є результатом інноваційної діяльності, країни, які зробили упор на розвиток національного людського ресурсу, підвищили обсяги інвестування у людський розвиток та рівень інтелектуалізації суспільства, стали світовими лідерами технологічного процесу. Розвинуті країни світу належно оцінили ключову роль людського ре-

сурсу у формуванні стратегії міжнародної конкурентоспроможності країни і почали стрімко нарощувати обсяги капіталовкладень у людський розвиток, а отже, й у програми підвищення рівня освіти, науки, НДДКР, технологічних розробок, профпідготовки та перепідготовки, охорони здоров'я, соціального захисту тощо.

Абсолютними лідерами у глобальному рейтингу міжнародної конкурентоспроможності тривалий час були й залишаються країни, які надали своїм громадянам усебічний та творчий розвиток. Високі позиції таких країн забезпечуються трьома чинниками:

- високими показниками продуктивності праці в різних сферах народного господарства;
- динамічним нарощенням інтелектуального потенціалу суспільства, а отже, забезпеченням стійких темпів економічного зростання;
- вчасною якісною модернізацією та реформатуванням структури економіки тощо.

Паралельно з такими змінами на межі тисячоліть значно трансформуються й ролі основних суб'єктів глобальної спільноти:

- суб'єктів-індивідів – впливових осіб, таких як провідні політики, економісти, фінансисти, суспільні діячі, успішні підприємці, власники та топ-менеджери компаній-лідерів світового рівня;
- компаній різних форм міжнародного бізнесу, а особливо ТНК, МНК, глобальних компаній;
- світових міст, у тому числі світових традиційних та новітніх фінансових центрів;
- національних економік – лідерів глобального економічного розвитку;
- інтеграційних угруповань та блоків країн;
- часто збігаються, співпадають та посилюються інтереси та потужності представників різних груп, наприклад власник (засновник) компанії і сама компанія (Стів Джобс та Apple, Білл Гейтс та Microsoft, Ілон Маск та його компанії-проекти PayPal, X.com, SpaceX, Tesla, SolarCity, Neuralink).

Можна впевнено говорити про те, що весь вищезазначений перелік суб'єктів – це комерціалізовані проекти, а отже, їхні ролі трансформуються в глобальні бренди. Суперництво на світовій арені комерціалізованих проектів глобального масштабу призводить до загострення та напруження їхньої конкурентної боротьби. Це призводить до того, що на брендинг таких глобальних суб'єктів-проектів лягають нові цілі та завдання. З початком 2000-х років брендинг – це не лише маркетингова діяльність. Успішний і потужний глобальний бренд – це результат ви-

сокоякісної інноваційної креативної діяльності, який уособлює в собі надійність, добропорядну репутацію, унікальність, усталені традиції, виняткове їх сприйняття «споживачами», особливе позиціювання, імідж.

Через цей відповідальний, складний та масивний комплекс дій бренд стає потужним інструментом формування та посилення конкурентних переваг.

У нашій роботі ми вирішили основну увагу присвятити глобальним брендам – компаніям. Як ми вже зазначали, до цього переліку належать компанії різних форм міжнародного бізнесу, а особливо ТНК, МНК, глобальні компанії.

Тут ми маємо обов'язково зазначити, що, на думку Т. Циганкової, «...вирішуючи проблему інтернаціоналізації ринків, ТНК повинна:

- мислити глобально, здійснюючи стратегічний маркетинг;
- діяти локально, здійснюючи маркетинг операційний» [1].

У процесі своєї діяльності, відповідно до вимог реальних умов здійснення міжнародного бізнесу, ТНК можуть застосовувати стратегію мультирегіонального маркетингу або глобального маркетингу. За визначенням Т. Циганкової, «мультирегіональний маркетинг – це форми та методи маркетингової діяльності, що застосовують фірми, працюючи в окремих регіонах чи в межах інтеграційних угруповань.

Глобальний маркетинг – маркетингова діяльність фірми, яка розглядає світовий ринок як єдине ціле («Весь світ – мій ринок!») [1].

Таким чином, ми виокремлюємо та конкретизуємо, що, говорячи про компанії, під «глобальними брендами» ми розуміємо продукцію, послуги та продукти нематеріальної власності тих компаній, які застосовують у своїй діяльності стратегію глобального маркетингу та розглядають як свій цільовий ринок увесь світ.

Говорячи про сутність та значення поняття бренду, необхідно зазначити, що вони постійно еволюціонували, набуваючи все більшої значущості та ваги. У своїх роботах Філіп Котлер спочатку дає таке визначення: «Бренд – слово, вираження, знак, символ або дизайнерське рішення, або їх комбінація у цілях позначення товарів і послуг конкретного продавця або групи продавців для відмінності їх від конкурентів» [2]. В іншій своїй більш пізній роботі термін «бренд» він трактує вже так: «Бренд – будь-яке ім'я, назва, торговельний знак, що несуть із собою певний сенс і асоціації» [3, с. 28].

Дуже влучно інноваційну природу бренду визначив Стенлі Сомерсбі: «...Бренд – це єдине виправдання компанії перед споживачем за додаткову вартість і водночас найважливіша з гарантій, пропонована ринком. Лише відношення до бренду, симпатія до рекламного образу бренду служить константою для споживача у виборі постачальника. Єдине, чого бренд не може зробити сам, – створити себе...».

Ми згодні з думкою провідних учених-економістів та бізнесменів, що бренд – це унікальна ідея продукту, яка викликає низку відчуттів, асоціацій, образів, що виникають у свідомості людини під час згадування цього продукту.

Дослідивши визначення сутності поняття «бренд», ми робимо висновок: поняття «бренд» знаходиться в постійній еволюції, на нього покладаються все більша і більша відповідальність та сподівання. Бренд – це результат нескінченного відповідального складного процесу – брендингу, який вимагає постійного вдосконалення, значних інтелектуальних, креативних, інноваційних зусиль та інвестицій.

Залежно від інноваційної стратегії можна визначати дві основні групи компаній – глобальних брендів:

- 1) компанії, які спрямовують свою діяльність на створення й упровадження «продуктових інновацій» – створення абсолютно нових продуктів та послуг;
- 2) компанії, які спрямовують свою діяльність на створення й упровадження «процесних інновацій» – вдосконалення продуктів та послуг, які вже існують.

Зміна парадигми глобального економічного розвитку докорінно змінила закономірності, умови та можливості здійснення міжнародного бізнесу для всіх учасників даного процесу. Завдяки швидкому розвитку інформаційно-комунікаційних процесів та зміні рівня розвитку інфраструктури глобальний ринок відкрив свій кордони та можливості для всіх суб'єктів МЕН.

Якщо раніше всі можливості інтернаціоналізації світового господарства повною мірою могли використовувати лише ТНК та МНК, і це їм впродовж багатьох десятиріч стабільно надавало потужну конкурентну перевагу та забезпечувало лідируючі позиції на світовому ринку, залишаючи усіх інших учасників конкурентної боротьби позаду з великим розривом, то зараз ситуація змінилася: будь-яка національна компанія завдяки інформаційно-комунікаційним технологіям та можливостям сучасної ін-

фраструктури може розглядати глобальний ринок як свій цільовий ринок. Наприклад, компанія – інноваційний піонер Water-Gen, ізраїльський стартап зі штаб-квартирою в Тель-Авіві, розробив серію пристроїв для військових, що дають змогу отримувати питну воду з повітря, а також пристрої для очищення будь-якого джерела води від будь-яких домішок й отрути. Навіть якщо воду отруїли вороги, її можна очистити і пити. Виручка компанії за 2013 р. зросла на 50%, а до кінця 2014 р. зростання бізнесу відбулося на 300% [4].

Світовий ринок завжди був висококонкурентним. Представникам ТНК та МНК завжди необхідно було розв'язувати чисельні проблеми, такі як: пристосування до політико-правового устрою національної економіки, адаптація товарів та послуг до соціально-культурного середовища, подолання валютних бар'єрів, урегулювання проблем, пов'язаних із податковим режимом та ціноутворенням, та інші труднощі. При цьому в комплексних конкурентних стратегіях ТНК на першому місці завжди були конкурентні переваги на основі оновлених технологій, упровадження інновацій, інвестування в НДДКР. Єдиною надпотужною зброєю у запеклій конкурентній боротьбі завжди було й залишається інноваційне, технологічне та інтелектуальне лідерство.

Далі в нашій роботі ми пропонуємо детальніше розглянути інноваційні конкурентні стратегії ТНК, які компанії успішно розробляли та реалізовували до початку третього тисячоліття. Основною загальною метою тодішніх стратегій ТНК була максимальна експансія ринків. Саме вона забезпечувала ТНК потужні конкурентні позиції на світовому ринку. На основі аналізу діяльності компаній – лідерів світових ринків можна визначити основні види міжнародних інноваційних стратегій, які раніше використовували компанії. Стратегії в галузі НДДКР традиційно, а також усі креативні стратегії в усіх секторах діяльності підприємства. В останні десятиліття минулого століття відбувається процес фундації постіндустріальної моделі світового господарства, якою стає «нова економіка», яку ще називають «економікою знань», наголошуючи, таким чином, на ключовій ролі інтелектуального капіталу в сучасному глобальному розвитку та міжнародній конкурентоспроможності.

Інноваційний потенціал для ТНК перетворюється на найважливішу стратегічну зброю в конкурентній боротьбі. Під час досягнення

своїх цілей ТНК можуть використовувати як внутрішні, так і зовнішні джерела інноваційного ресурсу. До внутрішніх джерел ми відносимо інтелектуальні центри при ТНК. Можна впевнено стверджувати, що майже кожна ТНК, особливо серед тих, які задіяні у створенні та виробництві товарів, має свій потужний інтелектуальний центр, тому що її топ-менеджмент добре розуміє, що саме інноваційне, технологічне лідерство є ключовим чинником і має призвести до глобального лідерства, успішної та ефективної діяльності компанії. Серед успішних інтелектуальних центрів при виробничих ТНК можна навести такі приклади: інтелектуальний центр Nestlé S.A. (Nestlé Strategische Allianz – стратегічне об'єднання Нестле), Royal Philips Electronics (концерн «Філіпс»), Amway (компанія «Амвей»), Unilever. Ці компанії давно мають потужні комплекси, розгалужені науково-дослідні інноваційні бази, до складу яких входять лабораторії [5, с. 70–78].

Говорячи про зовнішні джерела інноваційного ресурсу, можна визначити такі основні форми:

- 1) підвищення інноваційного потенціалу як результат процесів злиттів та поглинань;
- 2) участь компанії в міжнародних стратегічних альянсах.

Науковий інтерес також викликають теорії стратегії компаній, в яких вагому увагу приділено інноваційним конкурентним перевагам Чана Кіма та Рене Моборна: «стратегія блакитного океану» та «стратегія червоного океану», де «блакитний океан» – це компанії, що генерують нові ефективні бізнес-ідеї, які забезпечують лідируючі позиції, високі темпи розвитку та прибутковості; «червоний океан» – компанії, які конкурують з іншими однорівневими компаніями на низькоприбуткових ринках.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На сучасному етапі економічного та інноваційного глобального розвитку надважливо для компанії усвідомлювати значущість поняття «бренд» на ретельно інноваційно розробляти, оновлювати й удосконалювати його та його стратегії. І тут інноваційний потенціал для ТНК перетворюється на найважливішу стратегічну зброю в конкурентній боротьбі. Можна впевнено стверджувати, що топ-менеджмент майже кожної ТНК добре розуміє, що саме інноваційне, технологічне лідерство є ключовим чинником і має призвести до глобального лідерства, успішної та ефективної діяльності компанії.

Бібліографічний список:

1. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 1998.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / пер. с англ. Москва, 2004.
3. Голубков Е.П. Еще раз о понятии «бренд». *Маркетинг в России и за рубежом*. 2006. № 2. С. 28.
4. Офіційний сайт компанії Water-gen. URL: <http://water-gen.com/> (дата звернення: 26.02.2019).
5. Гурова Ю.С. Интеллектуальные центры как основная форма прояву сучасного етапу інтелектуальної глобалізації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 6. Ч. 1. С. 70–78.

References:

1. Cyghankova T.M. (1998). *Mizhnarodnyj marketing* : Navch. posibnyk. [International marketing]. Kyjiv : KNEU. (in Ukrainian)
2. Kotler F. (2004). *Osnovy marketinga. Kratkiy kurs.*: Per. s angl. [Fundamentals of Marketing]. Moskva. (in Russian)
3. Golubkov E.P. (2006). Eshche raz o ponyatii "brend". [Once again about the concept of "brand"]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*. 2006. № 2, s. 28. (in Russian)
4. Water-gen company. Available at: <http://water-gen.com/> (accessed (26.02.2019)).
5. Ghurova Ju.S. (2016). Intelektualjni centry jak osnovna forma projavu suchasnogho etapu intelektualnoji ghlobalizaciji. [Intelligent centers as the main form of manifestation of the modern stage of intellectual globalization]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho nacionaljnogho universytetu. Serija «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo»*, vypusk 6, chastyna 1. Uzhghorod : DVNZ «Uzhghorodskij nacionaljnij universytet», 2016. S. 70–78. (in Ukrainian)

УДК 336.76:330.341.1

Яценко М.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний політехнічний університет

Бондаренко А.О.

студентка
Одеського національного політехнічного університету

Yatsenko Marianna

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Odessa National Polytechnic University

Bondarenko Alice

Student
Odessa National Polytechnic University

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СЕКТОРУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ СУЧАСНИХ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ACTUAL ISSUES OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SERVICES SECTOR WITH THE USE OF MODERN FINANCIAL TECHNOLOGIES

У статті визначено фінтех-компанії та фінтех-послуги як новітній інструмент ринку фінансових послуг, що відповідає актуальним вимогам сучасного світу. Досліджено нормативно-правову базу регулювання діяльності фінтех-компаній в Україні. Визначено роль держави у стимулюванні розвитку нефізичних каналів обслуговування та альтернативних

платіжних рішень на базі інноваційних технологій, а також визнано її зацікавленість у прискоренні цих процесів. Систематизовано, класифіковано фінтех-компанії за напрямками діяльності та їх спеціалізацією, розглянуто низку їх особливостей та потенційних можливостей у сфері фінансових послуг. Розглянуто актуальні питання розвитку фінтех-послуг у банківській сфері. Розкрито роль фінтех-компаній та фінтех-технологій в модернізації вітчизняної фінансової системи, досліджено сучасні світові тенденції розвитку сфери фінтеху, а також перспективи їх використання.

Ключові слова: сектор фінансових послуг, фінтех (Fintech), фінансові технології, фінтех-компанії, платежі, розрахунки, банки.

В статье определены финтех-компании и финтех-услуги как новейший инструмент рынка финансовых услуг, что соответствует актуальным требованиям современного мира. Исследована нормативно-правовая база регулирования деятельности финтех-компаний в Украине. Определена роль государства в стимулировании развития нефизических каналов обслуживания и альтернативных платежных решений на базе инновационных технологий, а также признана ее заинтересованность в ускорении этих процессов. Систематизированы, классифицированы финтех-компании по направлениям деятельности и их специализации, рассмотрен ряд их особенностей и потенциальных возможностей в сфере финансовых услуг. Рассмотрены актуальные вопросы развития финтех-услуг в банковской сфере. Раскрыта роль финтех-компаний и финтех-технологий в модернизации отечественной финансовой системы, исследованы современные мировые тенденции развития сферы финтеха, а также перспективы их использование.

Ключевые слова: сектор финансовых услуг, финтех (Fintech), финансовые технологии, финтех-компании, платежи, расчеты, банки.

Article is devoted to studying of a role of financial services and the companies in Ukraine as the legislation regulates this field of activity and also the role of financial those services in the bank sphere is considered. Also in article the prospects of introduction of innovations of this type are considered. In this article the companies and services as the newest instrument of the market the Fintech of services are defined financial that conforms to relevant requirements of the modern world. The role of the state in stimulation of development of nonphysical channels of service and alternative payment decisions on the basis of innovative technologies is defined and her interest in acceleration of these processes is recognized. The attempt to systematize and classify Financial that the companies by activities or their specialization is made, a number of their features and potential opportunities in the sphere of financial services is considered. Topical issues of development of Financial those services in the bank sphere are considered. The role of financial those companies and financial those technologies in modernization of a domestic financial system is opened, current global trends in development of the sphere of financial that and also prospects their use are investigated. The role of the state in stimulating the development of non-physical channels of service and alternative payment solutions based on innovative technologies has been determined, and its interest in accelerating these processes is recognized. The purpose of article consists in disclosure of essence of financial technologies and activity of Fintech of the companies, their role in modernization of a financial system, top trends of development of financial technologies, problems their introduction and the prospects of use. Questions which are studied in this article will give the chance to the companies of the financial sphere to expand the innovative activity with advantage for the population Ukraine. It is necessary to consider further development of financial those services in the financial sphere of Ukraine as they will become a basic element in advance of a modern financial and credit system of the state.

Keywords: financial services sector, fintech (Fintech), financial technology, fintech companies, payments, calculations, banks.

Постановка проблеми. Активний розвиток фінтех-напрямку в Україні збігається із загально-світовими тенденціями та почався після банківської кризи 2008–2009 років, а в результаті наступної кризи 2014–2015 років цей напрям лише залучив нові інвестиції. Останні складні щодо економічного становища роки змушували світових регуляторів посилювати вимоги до банків, зо-

крема процедур KYC ("Know your client" – «знай свого клієнта») і AML ("Anti money laundering" – «процедура протидії відмиванню грошей»).

Цей період часу збігається з вибуховим поширенням та проникненням Інтернету (зокрема, мобільного (3G)) в усі сфери життя, поширенням смартфонів, розвитком соціальних мереж та мобільних додатків, початком використання

штучного інтелекту в бізнес-процесах та спілкуванні зі споживачами (роботи, чат-боти). Збіг цих факторів прискорив зародження фінансових інновацій поза банками, до яких належать фінтех-компанії та фінтех-послуги [5].

Сьогодні найактуальнішою тенденцією у сфері фінансових послуг є розвиток нефізичних каналів обслуговування, альтернативних платіжних рішень на базі інноваційних технологій, розроблення нових методів взаємодії з потенційними клієнтами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-практичні аспекти розвитку фінансових технологій розглядалися в роботах Л.А. Дудинець, Л.В. Жердецької, Л.Г. Кльоба, А.В. Рябової, Н.М. Пантелєєвої, С.І. Паперника, Д.Е. Третьякова та інших вчених. Проте зазначені дослідження неповністю висвітлюють стан та особливості сучасного розвитку сектору фінансових послуг із застосування фінтеху, взаємодію фінтех-компаній з банківським сектором, роль державного регулювання в зазначених процесах, що зумовило актуальність дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В наявних наукових працях неповною мірою знайшли відображення сучасні тенденції та практика розвитку й упровадження фінансових технологій та фінтех-послуг у вітчизняний банківський сектор. Подальшого дослідження також потребують питання нормативно-правового регулювання діяльності фінтех-компаній, їх взаємодії з банками.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в розкритті сутності фінансових технологій та діяльності фінтех-компаній, їхньої ролі в модернізації фінансової системи, основних тенденцій розвитку фінансових технологій, проблем їх упровадження та перспектив використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно фінтехами називають компанії, які через Інтернет надають класичні банківські послуги (кредити, платежі, перекази тощо) або спрощують доступ до них. Фінансові технології, або фінтех, є далеко не новим терміном, проте лише останніми роками ця діяльність почала виходити зі світу банкінгу та набувати рис окремої індустрії.

Якщо говорити про широке визначення цієї категорії, то під фінтехом розуміють такі фінансові технології (далі – фінтех), що використовуються в секторі фінансових послуг, які переважно використовуються самими фінансовими установами.

Однак нині фінтех як послуга трансформується та значно розширює власну суттєву наповненість і представляє такі фінансові технології, що кардинально змінюють традиційні фінансові послуги, включаючи мобільні платежі, грошові перекази, кредити, збирання коштів та управління активами.

Фінтех розвивають технологічні та фінансові компанії, які, згідно з оцінками експертів, можуть найближчим часом скласти для банків серйозну конкуренцію в разі лібералізації законодавства.

Головним законодавчим актом у сфері регулювання платежів в Україні є Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [1, с. 137]. Також ця галузь регулюється іншими законами України, серед яких слід назвати Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», Закон України «Про електронні довірчі послуги» та Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», який було замінено на Закон України «Про валюту і валютні операції» від 7 лютого 2019 року [2, с. 239].

Платежі входять до сфери регулювання Національного банку України, отже, ця сфера регулюється також численними постановами НБУ. Слід зауважити, що також затверджено законопроект № 7270, яким передбачається прийняття суттєвих змін до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», де, зокрема, пропонується дати змогу відкривати поточні рахунки та випускати електронні гроші небанківським фінансовим установам. Випуск електронних грошей мають право здійснювати Національний Банк України, банк та платіжна установа (далі – емітент електронних грошей) [3, с. 3].

Емітент електронних грошей, крім Національного банку України та емітентів електронних грошей, які здійснюють емісію електронних грошей на базі електронних платіжних засобів платіжних систем, що має намір здійснювати випуск електронних грошей, зобов'язаний до початку їх випуску узгодити з Національним банком України правила використання електронних грошей у порядку, встановленому нормативно-правовим актом Національного банку України [3, с. 3].

Найбільш лояльними до впровадження фінтех-рішень в Україні є Національний банк України та Міністерство юстиції України. Решта державних інституцій, які регулюють фінансовий сектор, ставляться до проривних технологій з більшою

обережністю, проте також активно розглядають можливість їх упровадження [2, с. 239].

Така ситуація пов'язана з тим, що в Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року серед заходів, вжиття яких пропонується для досягнення мети та реалізації завдань програми, є забезпечення розвитку інституту посередників фінансового сектору, забезпечення регулювання діяльності посередників (агентів, брокерів) у фінансовому секторі (зокрема, сприяння розвитку ринку фінтех-компаній) [4, с. 63].

Окрім того, значна увага приділена впровадженню нових та розвитку наявних фінансових інструменти фінансового сектору, сприянню використанню новітніх ІТ-технологій учасниками фінансового сектору, створенню умов для входу міжнародних провайдерів інтернет-розрахунків на платіжний ринок України, створенню умови для збільшення безготівкових розрахунків шляхом упровадження інноваційних платіжних продуктів й розвитку електронних платежів та їх інфраструктури, а також унормуванню діяльності небанківських фінансових установ на ринку платіжних послуг [2, с. 239].

Сьогодні розвиток нефізичних каналів обслуговування та альтернативних платіжних рішень здійснюється перш за все на базі інноваційних технологій та з використанням пристроїв мобільного зв'язку. Серед першочергових завдань розвитку вітчизняного фінансового сектору слід назвати такі:

- унормування діяльності небанківських установ на ринку фінансових послуг, зокрема надавачів інноваційних фінансових сервісів;
- переведення транзакцій в електронні канали (розвиток direct debit, e-money (випуск здійснює Національний банк), платежів з використанням пристроїв мобільного зв'язку);
- поширення серед населення інформації щодо переваг та прогресивних видів безготівкових розрахунків і сервісів;
- віддалена ідентифікація клієнтів для отримання ними фінансових послуг;
- укладення договорів у безпаперовій формі, зокрема з використанням електронного цифрового підпису.

Загалом світова практика свідчить про те, що витрачати готівку ("cash") значно дорожче, ніж розраховуватися безготівковими грошима, тому завданням фінтех-проектів є спрощення доступу до безготівкових платежів для клієнтів. Для цього може використовуватися низка таких

механізмів, як платіжний сайт, мережа терміналів, платіжні картки, мобільні додатки.

Фінтех-компанії можна умовно поділити на дві групи:

- стартапи, які надають технічні рішення для наявних фінансових компаній;
- стартапи, які працюють безпосередньо зі споживачами фінансових послуг.

Окрім стартапів у сфері фінтеху, існують впевнені компанії вартістю більш 1 млн. дол. США. Згідно з даними проекту USAID «Трансформація фінансового сектору» та інноваційного парку UNIT.City в Україні зараз більше 80 фінтех-компаній, серед яких є як стартапи, так і більш зрілі надавачі послуг. В дослідженні наводяться дані, що 40% фінтех-провайдерів були засновані до 2015 року, тоді як 60% провайдерів з'явилися за останні три роки. Близько 84% фінтех-компаній вже вийшли на ринок зі власними продуктами та послугами, ще 16% перебувають на етапі формування [11, с. 14].

Проте класифікувати фінтех-послуги або фінтех-компанії за напрямом або спеціалізацією поки що досить складно через бурхливий розвиток і формування цього сектору фінансових послуг. В табл. 1 авторами зроблено спробу систематизувати та класифікувати фінтех-компанії за їх спеціалізацією або напрямом діяльності.

Проте слід зазначити, що ця класифікація не є повною, тому що існує велика кількість інноваційних технологій, які можуть бути використані фінтех-компаніями у фінансовому секторі, але їх потенційні можливості недостатньо розкриті. Систематизація та класифікація фінтех-послуг та фінтех-компаній за напрямками діяльності, на наш погляд, потребують подальшого дослідження та певної уваги наукової спільноти. Отже, слід зазначити, що більше половини фінтех-проектів з'явилась на українському ринку лише за останні три роки. Втім, учасники фінтех-ринку поки що не готові ставати повноцінними конкурентами банкам, адже в їх діяльності акцент перш за все робиться на співпраці з ними. Банківська індустрія відчуває великий тиск з боку інновацій та розуміє наслідки змін на ринку, тому вона вимушена швидко реагувати на такі процеси, щоби не втратити частку ринку.

Висновки. Таким чином, встановлено, що одними з визначальних чинників розвитку сучасної фінансової системи є впровадження фінансових технологій та розвиток діяльності фінтех-компаній. Орієнтація на неохоплений банківськими послугами сегмент і використан-

Таблиця 1

Класифікація фінтех-компаній за їх спеціалізацією або напрямом діяльності

№	Критерії (напрямок/спеціалізація)	Визначення
1	Управління особистими фінансами	Дані фінтех-компанії спеціалізуються на мобільних та десктопних програмах, що дають змогу стежити за рухами особистих коштів, отримувати докладні звіти та припущення про майбутні витрати на основі предиктивного аналізу.
2	Платежі	Платежі є одними з найдавніших та найпопулярніших напрямів фінансових технологій. За допомогою цього виду фінансових технологій населення здійснює розрахункові операції в різноманітних платіжних системах. Важливу роль у розвитку платежів може відіграти технологія блокчейну, але її потенційні можливості в цій сфері досі ще недостатньо досліджені.
3	Кредитування	Під кредитуванням зазвичай розуміють онлайн-кредитування, яке відбувається за допомогою онлайн-сервісів, через які кредитори та позичальники знайомляться, при цьому відбувається мінімізація кредитних ризиків.
4	Інвестиційні платформи	Це спеціальні інтернет-майданчики, де стартапи та інвестори знаходять один одного. Щоби бути поміченим та оціненим на інвестиційних платформах, необхідно грамотно подати інформацію про власний проект, тобто коректно заповнити профайл проекту, виділивши його головні переваги. Далі профайл проходить модерацию на сайті, яку здійснюють адміністратори. Якщо модерация пройшла успішно, ваш проект з'являється на загальному огляді в багатьох інвесторів, що шукають проект для вкладення грошей.
5	Краудфандинг	Краудфандинг є колективним фінансуванням проектів, тобто коли декілька або багато людей підтримують ідею чи проект грошима, отримуючи за це винагороду від авторів.
6	Безпека	Компанії в цій сфері надають свій сервіс для банківських установ, спрощуючи та автоматизуючи питання автентифікації клієнтів та розробляючи заходи щодо боротьби з шахрайством.
7	B2B-фінтех	Термін, що буквально перекладається як «бізнес для бізнесу». Дані компанії орієнтовані на сектор ринку, який працює не на кінцевого, рядового споживача, а на такі ж компанії, тобто на інший бізнес.
8	Грошові перекази	Компанії цього напрямку працюють над інноваціями, що дають змогу здійснювати переказ грошових коштів без участі банківських установ. Як правило, технологія передбачає просту та зрозумілу мобільну платформу й використання альтернативних підходів до автентифікації клієнтів (наприклад, через соціальні мережі).
9	Аналіз великих даних (Big Data)	Терміном «Big Data» («великі дані») окреслюють групу технологій та методів, за допомогою яких аналізують та обробляють величезну кількість даних, як структурованих, так і неструктурованих, для отримання якісно нових знань. Якщо підсумувати, то це є інформацією, що не піддається обробленню класичними способами через її величезний обсяг.
10	Регтех	Напрямок інновацій, що дає змогу швидко та автоматизовано адаптувати бізнес до змін законодавства та умов ринку.
11	Insuretech	Страховання прогресує вкрай швидкими темпами та вже пропонує ринку повністю автоматизовані страхові продукти. Мобільні додатки, взаємодія на рівні Інтернету речей, р2р-страхування, автоматизація регресних виплат складають далеко неповний список стартапів у сфері страхових технологій.

Джерело: систематизовано на підставі джерел [8, с. 1; 6, с. 2; 11, с. 14–17]

ня сучасних цифрових каналів дадуть змогу не тільки швидко збільшити залучення населення до фінансового сектору, але й досить швидко масштабувати бізнес фінтех-компаній в Україні. Застосування стратегії розвитку фінансових інноваційних технологій допомагатиме вдосконаленню загального фінансового менеджменту всіх економічних суб'єктів та розбудові фінансового простору країни загалом.

Бібліографічний список:

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 7 лютого 2019 року

№ 222473-VIII. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (дата звернення: 11.04.2019).

2. Про валюту та валютні операції : Закон України від 7 лютого 2019 року № 2473-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (дата звернення: 11.04.2019).
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання переказу коштів : Проект Закону України від 9 листопада 2017 року № 7270 / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5284-17> (дата звернення: 11.04.2019).

4. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року : проект / Міністерство фінансів України. URL: <https://bank.gov.ua/docscatalog/document?id=73007243> (дата звернення: 13.04.2019).
5. FinTech в Україні 2018: Дослідження ринку, карта ринку, каталог фінтех-компаній // UNIT.City : веб-сайт. URL: <http://fintech.unit.city/guide2018> (дата звернення: 28.03.2019).
6. Андронік В.В. Фінтех в Україні: що це таке і як він робить життя українців комфортніше. *Сьогодні*. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/finteh-v-ukraine-chto-eto-i-kak-on-delaet-zhizn-ukraincev-komfortney-1117884.html> (дата звернення: 28.03.2019).
7. Паперник С.І. Коментарі: лібералізація валютного законодавства України – чого чекати? *The Ukrainian Journal of Business Law*. 2019. URL: <http://evris.law/uk/komentari-liberalizacija-valjutnogo-zakonodavstva> (дата звернення: 22.02.2019).
8. Паперник С.І. Що таке фінтех? НВ Бізнес. *The Ukrainian Journal of Business Law*. 2019. URL: <https://evris.law/uk/statija-finteh-ta-ukraina-shho-take-finteh> (дата звернення: 19.01.2018).
9. Третяков Д.Е. Тенденції розвитку банківського та фінансово-технологічного сектору на основі використання високих технологій. *Креативна економіка*. 2017. № 8. С. 893–898.
10. Дудинець Л.А. Розвиток фінансових технологій як фактор модернізації фінансової системи. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2018. № 22. С. 794–798.
11. Звіт «Фінтех в Україні» // Проект USAID «Трансформація фінансового сектору» : веб-сайт. URL: https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf (дата звернення: 22.04.2019).
- konodavchykh aktiv Ukrainy shhodo rehuljuvannja perekazu koshtiv” [Law of Ukraine of November 9, 2017 № 7270 “On amending certain legislative acts of Ukraine regarding the transfers of money”]. (2017, 7 November). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy* – Information of the Verkhovna Rada of Ukraine, 29. (in Ukrainian)
4. Ministerstvo finansiv Ukrainy 2018. *Kompleksna prohrama rozvytku finansovogho sektoru Ukrainy do 2020 roku* [Integrated program of development of financial sector of Ukraine till 2020], Kyiv : Vidomosti NBU.
5. UNIT.City 2018. *FinTech v Ukraini 2018: Doslidzhennja rynku, karta rynku, katalogh fintekh kompanij*. [FinTech in Ukraine 2018: Market research, market map, financial catalog of those companies], Kyiv : UNIT.City.
6. Andronik V.V. (2018). Fintekh v Ukraini: shho ce take i jak vin robytj zhyttja ukrajinciv komfortnishe [Finteh in Ukraine: what is it and how it makes life of Ukrainians more comfortable]. *Sjoghodni* (electronic journal), p. 1. Available at: <https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/finteh-v-ukraine-chto-eto-i-kak-on-delaet-zhizn-ukraincev-komfortney-1117884.html> (accessed: 27 February 2018).
7. Papernik S.I. (2019). Komentari: Liberalizacija valjutnogho zakonodavstva Ukrainy – chogho chekaty? [COMMENTS: Liberalization of currency legislation of Ukraine – what to expect?]. *Ukrainsjkyj zhurnal dilovogho prava* (electronic journal), p. 1. Available at: <http://evris.law/uk/komentari-liberalizacija-valjutnogo-zakonodavstva> (accessed: 22 February 2019).
8. Papernik S.I. (2019). Shho take fintekh? NV Biznes [What is Finteh? NV Business]. *Ukrainsjkyj zhurnal dilovogho prava* (electronic journal), p. 1. Available at: <https://evris.law/uk/statija-finteh-ta-ukraina-shho-take-finteh> (accessed: 19 January 2019).
9. Tretyakov D.E. (2017). Tendenciji rozvytku bankivsjkogho ta finansovo-tekhnologichnogho sektoru na osnovi vykorystannja vysokyx tekhnologij [Trends in the development of the banking and finance and technology sector on the basis of the use of high technologies]. *Kreatyvna ekonomika*. Creative economy, pp. 893–898.
10. Dudinets L.A. (2018). Rozvytok finansovykh tekhnologij jak faktor modernizaciji finansovoji systemy [Development of financial technologies as a factor of modernization of the financial system]. *Mykolajivsjkyj nacionalnyj universytet imeni V.O. Sukhomlynskogho*. VN Mykolaiv National University Sukhomlynsky. Mykolaiv, pp. 794–798.
11. USAID “Transformacija finansovogho sektoru” (2018). *Zvit “Fintekh v Ukraini”* [Report Finteh in Ukraine], Kyiv : UNIT.City.

References:

1. Zakon Ukrainy vid 7 ljutogho 2019 r. № 222473-VIII “Pro platizhni systemy ta perekaz koshtiv v Ukraini” [Law of Ukraine of February 7, 2019 № 222473-VIII “On payment systems and transfer of funds in Ukraine”]. (2019, 7 February). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy* – Information of the Verkhovna Rada of Ukraine, 29 [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrainy vid 21 chervnja 2018 r. № 2473-VIII “Pro valjutu ta valjutni operaciji” [Law of Ukraine of June 21, 2018 № 2473-VIII “On Currency and Foreign Exchange Transactions”]. (2018, 21 June). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy* – Information of the Verkhovna Rada of Ukraine, 30 [in Ukrainian].
3. Proekt zakonu Ukrainy vid 9 lystopada 2017 r. № 7270 “Pro vnesennja zmin do dejakykh za-

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 631.164.01.15:636.2

Алієв Ф.М.

здобувач кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

Aliev Farit

Postgraduate student
Department of Marketing, Entrepreneurship and Organization of Production
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchayev

УПРАВЛІННЯ НАДІЙНІСТЮ РУХУ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ РЕГІОНУ

RELIABILITY MANAGEMENT OF THE REGION MATERIAL FLOW

У статті висвітлено основні принципи підвищення надійності руху матеріальних потоків регіону на основі ефективної організації та управління, що дає змогу вибирати оптимальні керуючі важелі впливу на систему руху матеріальних потоків для підвищення ефективності, надійності, конкурентоспроможності та адаптивності. Встановлено, що для вирішення проблем підвищення надійності матеріальних потоків необхідно використовувати системно-інтегрований підхід, що дає змогу сформулювати ефективні за критерієм надійності структури і надає вирішальний вплив на кінцеві економічні результати діяльності системи руху матеріальних потоків. Визначено особливості надійності системи руху матеріальних потоків та запропоновано модель алгоритму управління надійністю системи руху матеріальних потоків регіону.

Ключові слова: управління, надійність, матеріальний потік, система, логістичний підхід, алгоритм.

В статье изложены основные принципы повышения надежности движения материальных потоков региона на основе эффективной организации и управления, что позволяет выбирать оптимальные управляющие рычаги влияния на систему движения материальных потоков для повышения эффективности, надежности, конкурентоспособности и адаптивности. Выявлено, что для решения проблем повышения надежности материальных потоков необходимо использовать системно-интегрированный подход, позволяющий сформировать эффективные по критерию надежности структуры, оказывающие влияние на конечные экономические результаты деятельности системы движения материальных потоков. Определены особенности надежности системы движения материальных потоков и предложена модель алгоритма управления надежностью системы движения материальных потоков региона.

Ключевые слова: управление, надежность, материальный поток, система, логистический подход, метод.

In the article main principles of increase of reliability of movement of material flows of the region on the basis of effective organization and control are stated that allows to choose optimum controlling levers of influence to the system of movement of material flows for increase of efficiency, reliability, competitiveness and adaptability. It is revealed that for the decision of the problems of increase of reliability of material flows it is necessary use system-integrated approach enabling to generate reliability of the structure effective on criterion influencing to ultimate economical results of activity of the system of movement of material flows. It is deduced algorithm of definition of economical reliability of the system of movement of material flows. For the evaluation of reliability ratings, the system of movement of material flows is presented as logic outline describing dependence of conditions and transitions of material flows of the system from conditions and transitions of her elements, following which it is necessary description of structural model on the basis of which function of communication of ratings of reliability with the system of movement of material flows and the ratings of reliability of her elements is deduced. Mechanism by the base of complex diagnostics of reliability of the system is opened which contiguously leads a diagnostic evaluation of control of system and her processes, defines the level of integration of inside and external exposure of material flows, finds out bottlenecks with subsequent forecasting of tendencies of environment development. Process of movement of material flows can be described by the system of inequalities, in which as unknown sizes parameters of elements forming object are. This roughness can define work of the subsystems both in dynamic, and in static modes. Conditions determining process of functioning of objects, are named the conditions of serviceability of the system. For maintenance of serviceability of the system mechanism is described and algorithm of control of reliability of the system of movement of material region flows offered.

Keywords: management, reliability, material flow, system, logistical approach, method.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови глобальної економічної кризи мають негативний вплив на динаміку внутрішнього валового продукту країни. Особливості ефекту впливу в умовах, що сформувалися, на цілі руху матеріального потоку здебільшого пов'язують із ризиком і системою управління – ризик-менеджментом, який є центром системи менеджменту безпеки руху матеріальних потоків і передбачає надійність [1; 2]. Проблема підвищення надійності руху матеріальних потоків має соціальний, економічний, науково-технічний, організаційно-технічний та інші аспекти. Вирішення такого завдання повинно ґрунтуватися на аналізі процесів, механізмів і складників руху матеріального потоку та містити критерії щодо підвищення надійності, стійкості, ефективності й гнучкості всіх складників матеріального потоку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Визначенню особливостей управління матеріальними потоками в аграрному секторі присвячено публікації багатьох вітчизняних і закордонних фахівців. Зокрема, слід відзначити праці вітчизняних учених: Т.В. Божидарніка, Т.В. Колесника, А.Г. Кравцова, О.М. Марченко, О.В. Шубравської, Т.В. Косаревої, Н.Р. Струка, О. М. Сумця та закордонних, серед яких: Дональд Ф. Вуд, Деніель Л. Ворд-

лоу, Поль Р. Мерфі-мол., Дуглас М. Ламберт, М. Кристофер, Д. Уотерс [1–7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання надійності руху матеріальних потоків залишається поза увагою науковців. Проте ефективність та якість руху матеріальних потоків більшою мірою зумовлюються їх надійністю. Отже, вважаємо за необхідне дослідити основні передумови управління надійністю руху матеріальних потоків та сформувати заходи щодо її підвищення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначити алгоритм управління надійністю рухом матеріальних потоків у регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Використання методів теорії надійності дає змогу на етапах проектування вибрати оптимальні варіанти моделей систем руху, сформувати принципи реалізації комплексу необхідного соціально-економічного, організаційно-технічного, інформаційного, правового, кадрового та іншого забезпечення структур у процесі їх функціонування з погляду гнучкості й надійності [3]. Передусім доцільно сформулювати дефініцію «надійність». Отже, під надійністю руху матеріальних потоків розуміємо безперервний рух складників матеріального потоку зі швидким зворотним зв'язком та дотриманням

критеріїв часу й якості. Таким чином, надійність передбачає взаємоузгоджену і злагоджену дію всіх елементів матеріального потоку зі своєчасним зворотним зв'язком і реакцією на зовнішнє середовище.

Надійність визначається ймовірнісними показниками, що характеризують реакцію матеріального потоку на «відмова – подія», що полягає у порушенні працездатності системи руху через раптові або поступові зміни її параметрів [4].

Для вирішення проблем надійності руху матеріальних потоків можуть застосовуватися інструменти теорії надійності. У теорії надійності широке застосування знаходять методи теорії ймовірностей і математичної статистики, основним призначенням цих методів є відшукування закону розподілу випадкової величини. Методи дослідження та оцінки надійності руху матеріальних потоків можна розділити на чотири групи: аналітичні, експериментальні, методи, засновані на статистичному моделюванні, комбіновані. Використання системно-інтегрованого підходу дає змогу істотно розширити межі руху матеріальних потоків, сформувати ефективні структури за критерієм надійності, що дасть вирішальний вплив на кінцеві економічні результати діяльності окремої системи, структурної одиниці, регіону й країни у цілому.

Важливим в управлінні надійністю системи, що впливає на ефективність діяльності, є вивільнений економічний потенціал матеріальних потоків, що розширює кордони уявлення відносно розуміння традиційних методів управління [5]. Слід зазначити, що управління рухом матеріальних потоків дає змогу: досить точно визначати наслідки прийнятих рішень у процесі управління і відповідні витрати, пов'язані з рухом матеріальних потоків, для досягнення запланованого рівня надійності; здійснювати повноцінний комплексний облік впливу різних чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру; максимально використовувати уніфіковані методи вирішення завдань і для мінімізації витрат, пов'язаних із моделюванням матеріальних потоків; удосконалювати методологію й апарат моделювання шляхом поліпшення якісних і кількісних параметрів у процесі планування матеріальних потоків та реалізації управлінських рішень. При цьому передбачається відповідність таким цілям: обґрунтування кількісних вимог до надійності об'єкта або його складових частин; порівняльний аналіз надійності варіантів руху матеріальних потоків і обґрунтування

вибору оптимального варіанта, у тому числі за вартісним критерієм; визначення прогностичного рівня надійності руху матеріальних потоків та їхніх складників, у тому числі розрахункове визначення показників надійності; обґрунтування та перевірка ефективності пропонованих заходів, спрямованих на підвищення і доведення рівня надійності руху матеріальних потоків до встановленого; рішення різних оптимізаційних задач, в яких показники надійності виступають у ролі цільових функцій, керованих параметрів або граничних умов; контроль відповідності очікуваного (досягнутого) рівня надійності руху матеріальних потоків установленим вимогам.

Таким чином, у процесі проектування системи руху матеріальних потоків проводиться попередній аналіз надійності, визначаються витрати, необхідні для досягнення запланованого рівня надійності системи, що зумовлює початковий етап процесу проектування внесення мінімальних коригувань.

Надійність системи руху матеріальних потоків визначається показниками, кожен з яких кількісно характеризує, в якому ступені конкретній системі притаманні певні властивості, що зумовлюють її надійність [6]. Для характеристики показників надійності систему руху матеріальних потоків вибрані такі ознаки класифікації: за кількістю описаних властивостей; за виконуваною функцією; залежно від стадії визначення; за рівнем диференціації; за способом вираження і способом визначення; за способом отримання чисельних значень; за програмними цілями використання. За способом отримання чисельних значень розрізняють показники: розрахункові, експериментальні, експлуатаційні, екстрапольовані; за цілями використання показники надійності поділяють на нормовані й оціночні.

Таким чином, класифікація показників надійності системи руху матеріальних потоків, відповідно до зазначених ознак, дає можливість систематизувати їх, провести аналіз їхнього взаємозв'язку і, як наслідок, визначити, що необхідно враховувати для підвищення ефективності функціонування і збереження проектних значень параметрів системи руху матеріальних потоків протягом запланованого періоду.

У цьому аспекті розгалуженість і складність системи руху матеріальних потоків зумовлюють побудову алгоритму управління її надійністю з використанням системно-інтегрованого підходу для отримання оптимальної за надійністю системи (рис. 1).

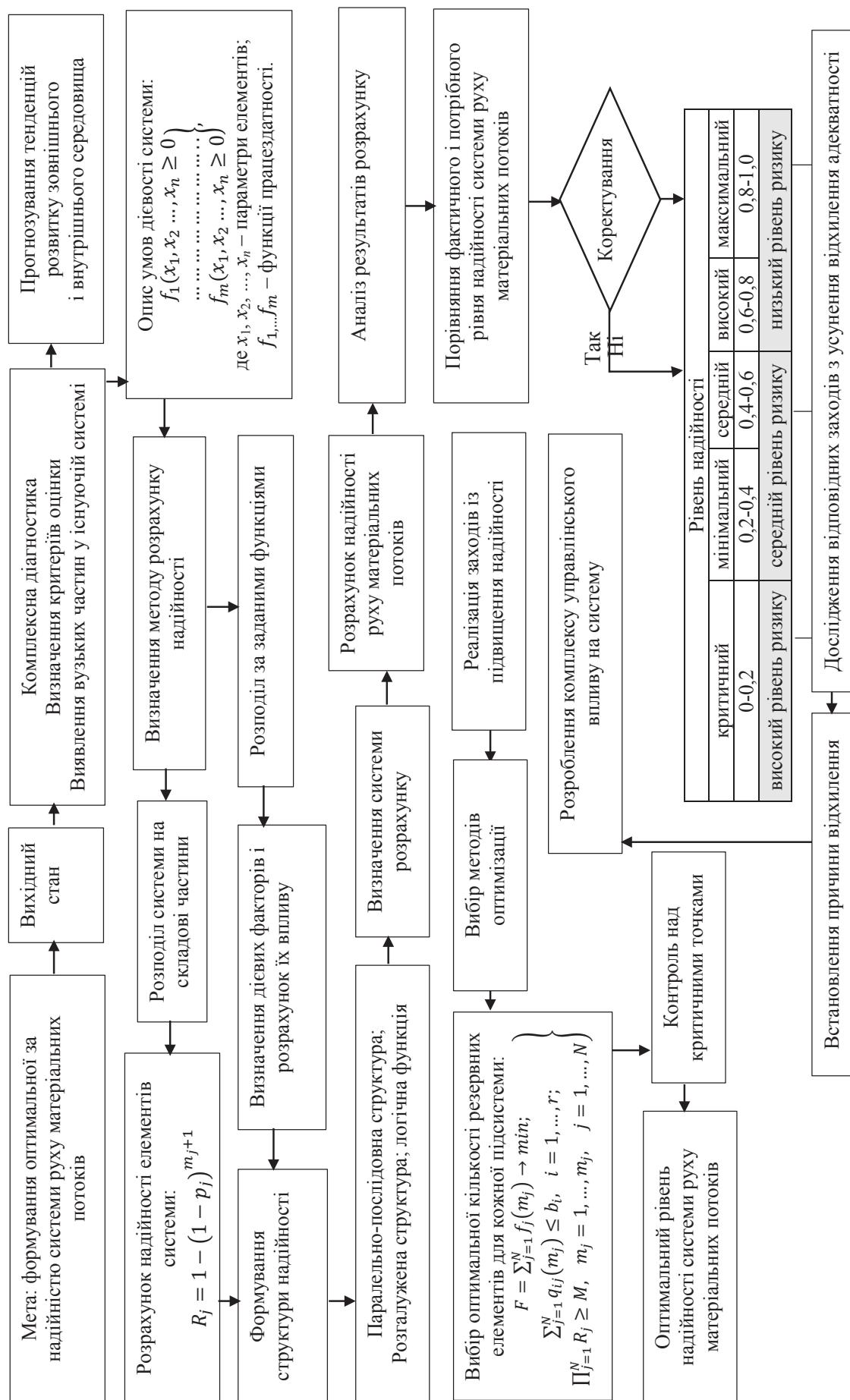


Рис. 1. Модель алгоритму управління надійністю системи руху матеріальних потоків регіону

Джерело: удосконалено автором

В основі комплексної діагностики надійності системи є постійна діагностична оцінка управління системою та її процесів, що визначає рівень інтеграції внутрішніх і зовнішніх впливів матеріальних потоків, виявляє вузькі місця з подальшим прогнозуванням тенденцій розвитку середовища.

Таким чином, запропонований алгоритм управління надійністю системи руху матеріальних потоків забезпечить адекватність виділення фінансових ресурсів під час розроблення сукупності дій, що управляють, у разі мінімального рівня надійності, а також забезпечить комплексну взаємодію матеріальних потоків відповідно до функціонального призначення й мети за принципами і напрямками їхнього доцільного розвитку в межах максимальної ефективності, значення якої сформовано в процесі проектування руху матеріальних потоків.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновок, що надійність руху матеріальних потоків забезпечить взаємовідповідність елементів і постійність у системі матеріальних потоків. Застосування запропонованого алгоритму управління надійністю системи руху матеріальних потоків регіону забезпечить: обґрунтування кількісних вимог до надійності системи руху матеріальних потоків та її підсистем; визначення прогнозного рівня надійності системи; визначення сукупності керуючих впливів, спрямованих на підвищення і доведення рівня надійності системи до встановленого; обґрунтування оптимізаційних рішень щодо показників надійності системи; контроль відповідності досягнутого рівня надійності встановленим вимогам.

Бібліографічний список:

1. Логістика в агропромисловому комплексі: європейський досвід / І.Г. Смирнов та ін. Київ, 2010. URL: <http://bo0k.net/index.php?p=achapter&bid=17291&chapter=1> (дата звернення: 03.11.2018).
2. Матеріальний потік – основной объект изучения логистики. Киев, 2010. URL: <http://www.grandars.ru/college/logistika/materialnyy-potok.html> (дата звернення: 10.11.2018).

3. Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / пер. с 4-го англ. изд. Москва : ИНФРА-М, 2005. 797 с.
4. Кравцов А.Г. Аналіз перспектив впровадження логістичних підходів у сфері АПК. *Вісник Харківського національного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. Системотехніка і технології лісового комплексу. Транспортні технології*. 2013. Вип. 136. С. 272–278.
5. Аникин Б.А. Логистика : учебное пособие. Москва : Проспект, 2008. 408 с.
6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. Київ, 2010. URL: <http://minagro.gov.ua/node/7644> (дата звернення: 12.11.2018).
7. Джеймс Д. Современная логистика / пер. с англ. А. Охримова. Москва : Вильямс, 2005. 624 с.
8. Логістика та матеріальні потоки : навчальний посібник / Н.М. Тюріна та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 392 с.

References:

1. Smirnov, I.G. (2010). "Logistics in the agro-industrial complex: European experience", [Online], available at: <http://bo0k.net/index.php?p=achapter&bid=17291&chapter=1> (Accessed 3 November 2018).
2. Stok Dzh.R., Lambert D.M. (2005). Strategicheskoe upravlenie logistikoy. Moscow, Russia.
3. Material flow is the main object of study of logistics (2014). [Online], available at: <http://www.grandars.ru/college/logistika/materialnyy-potok.html> (Accessed 10 November 2018).
4. Kravtsov A.G. (2013). "Analysis of the prospects for implementation of logistic approaches in the field of agro-industrial complex", Visn. Khark. nats. un-tu sil's'koho hospodarstva im. Petra Vasilenka «Sistemotekhnika i tekhnolohiyi lisovoho kompleksu. Transportni tekhnolohiyi», no. 136, pp. 272–278.
5. Anikin B.A. (2008). Lohystyka [Logistics], Prospect, Moscow, Russia.
6. James D. (2005). Sovremennaya lohystyka [Modern logistics], vol. 7, Yzdatel'skyy dom "Vyl'yams", Moscow, Russia.
7. Tyurina N.M., Goy IV., Babiy I.V. (2015). Lohystyka [Logistics], Tsentр uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.

Дибчук Л.В.

кандидат історичних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу та підприємництва
Вінницького кооперативного інституту

Пітик О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та підприємництва
Вінницького кооперативного інституту

Dybchuk Ludmila

candidate of Historical Sciences, docent
Head of the Department of Marketing and Entrepreneurship
Vinnytsia Cooperative Institute

Pityk Oksana

Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of Marketing and Entrepreneurship
Vinnytsia Cooperative Institute

СУВЕНІРНО-ПОДАРУНКОВА ПРОДУКЦІЯ ЯК ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

SOUVENIR AND GIFT PRODUCTS AS A POWERFUL TOOL FOR MARKETING COMMUNICATIONS

Статтю присвячено дослідженню ринку сувенірно-подарункової продукції як потужному інструменту маркетингових комунікацій. Розкрито її роль для налагодження міжособистісних та колективних зв'язків. Досліджено сучасні тенденції сувенірно-подарункової продукції та зміни у сприйнятті сувенірної продукції у бік «корисних» сувенірів. Підкреслено, що сувенірна продукція є атрибутом бренду країни та елементом привабливості її регіонів. Зауважено, що значної популярності набула крафтова продукція, залишається в тренді рекламний повсякденний текстиль, також актуальним стало створення власного арт-об'єкта. Виокремлено, що однією з нових тенденцій на ринку сувенірної продукції є брендовані, персоналізовані ювелірні прикраси, тематичні корпоративи, презентації з арт-об'єктами, корпоративні календарі.

Ключові слова: сувенірно-подарункова продукція, брендова продукція, крафтова продукція, концептуальний текстиль, арт-об'єкти, екосумки, маркетингові комунікації.

Статья посвящена исследованию рынка сувенирно-подарочной продукции как мощному инструменту маркетинговых коммуникаций. Раскрыта ее роль для налаживания межличностных и коллективных связей. Исследованы современные тенденции сувенирно-подарочной продукции и изменения в восприятии сувенирной продукции в сторону «полезных» сувениров. Подчеркнуто, что сувенирная продукция является атрибутом бренда страны и элементом привлекательности ее регионов. Замечено, что значительную популярность приобрела крафтовая продукция, остается в тренде рекламный повседневный текстиль, также актуальным стало создание собственного арт-объекта. Выделено, что одной из новых тенденций на рынке сувенирной продукции является брендованные, персонализированные ювелирные украшения, тематические корпоративы, презентации с арт-объектами, корпоративные календари.

Ключевые слова: сувенирно-подарочная продукция, брендовая продукция, крафтовая продукция, концептуальный текстиль, арт-объекты, экосумки, маркетинговые коммуникации.

The article is devoted to research of the market of souvenir-gift products as a powerful tool of marketing communications. In connection with the development of mass tourism, the formation of corporate culture in Ukraine, souvenir and gift products have become a mandatory attribute, without which they do not return from travel and corporate events. Its role for establishing interpersonal and collective ties is revealed, because the consumer has become a marketing center, today he is more experienced and can only sell what he wants to buy. Products need to be filled with value that is more expensive than money. And this is the value of each of its segments. The modern tendencies of souvenir-gift products and changes in the perception of souvenirs in the direction of "useful" souvenirs (watches with a logo, textile products, various delights), and not those who will only stand on the shelf, are explored. Modern trends include edible souvenirs, which are often not perceived by consumers in the first place as food, but as memories of travel, scenic landscapes, cultural values that can prolong the emotional excitement gained during the journey. It is emphasized that souvenir products are an attribute of the country's brand and an element of the attractiveness of its regions, because tourists buy souvenirs to re-experience the emotions associated with their journey and to pass on to their loved ones, friends and acquaintances a piece of their joy. It is noted that the craft products (which is made on their own individual recipe and manufactured in small batches) have gained considerable popularity, advertising textiles (popular conceptual t-shirts on which the photo of events, meetings, participation in events was recorded), the creation of own art-object (a certain souvenir of a company is created and presented to all guests). It is noted that one of the new trends in the market of souvenir products is branded personalized jewelry, Displaying company's annual report as photopark, thematic corporations, corporate calendars. The role of creative industry, investments in socio-cultural projects, economical and environmentally friendly production, development of patronage as a long-term PR is investigated.

Keywords: *souvenir-gift products, branded products, craft products, conceptual textiles, art objects, eco-bags, marketing communications.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сувенірно-подарункова продукція – це важливий елемент іміджу країни чи компанії та чудовий спосіб заявити чи нагадати про себе. Сувенірно-подарункова продукція вміщує у собі колорит місця, в якому вона була придбана і виготовлена, та позитивні емоції, пов'язані з певними подіями, свідками яких була та чи інша людина. Сувенірно-подарункова продукція, в розумінні її призначення, давно вийшла за рамки туризму і стала ефективним елементом налагодження міжособистісних та колективних зв'язків та потужним інструментом маркетингових комунікацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Аналіз наукових праць, у яких започатковано дослідження даної проблеми, показав, що такі науковці, як А.М. Гаврилюк, О.В. Пахолюк, Д.О. Малюк, О.В. Максютова, О.В. Тодорова та ін. приділили значну увагу українському ринку сувенірно-подарункової продукції, його трендам, маркетингу та чинникам формування якості. Однак ринок сувенірно-подарункової продукції в Україні ще досить молодий, він знаходиться на стадії становлення, а інфраструктура продажу такого товару хоча й сформована, однак представлений

асортимент постійно розширюється, змінюється, вдосконалюється і потребує вивчення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є аналіз сучасних трендів сувенірно-подарункової продукції в Україні та використання їх для налагодження міжособистісних та колективних зв'язків і як потужний інструмент маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Класична теорія Дж. Маккарті та Ф. Котлера «4Р» радикально трансформувалася. Сьогодні фокус уваги перемістився з продукту на споживача. Світу, де працює класичний список «4Р», більше не існує, тому що цей перелік був актуальний у середині минулого століття, коли не існувало Інтернету і мав місце товарний дефіцит. Якір маркетингової діяльності з переліку «4Р» (product, price, place, promotion (товар, ціна, місце і просування)) змінюється на «4С»: cost (ціна, вартість, витрати для споживача); customer needs and wants, customer value (потреби і бажання споживачів, споживча цінність), convenience (зручність для споживача); communication (комунікація).

Споживач став у центрі маркетингу, сьогодні він уже більш досвідчений і йому можна продати тільки те, що він хоче купити. Продукти потрібно наповнювати такою цінністю, яка вже дорожча

за гроші. І така цінність у кожного із сегментів своя. Для когось є важливими цінність етичної позиції бренда, його соціальні проекти, а для когось найголовнішим є чинник економії часу або зручне місце розташування [1, с. 64–65].

Сьогодні не навколо продукту обертаються тисячі клієнтів, а навколо клієнта з величезною швидкістю обертання проносяться товари з десятків і сотень категорій. І маркетолог уже отримує завдання розвідати ті магістралі і вузькі стежки, вивчити ті механізми прийняття рішень, що призводять до покупок, влаштовувати на них комфортні онлайн- та офлайн-майданчики для спілкування та взаємодії з клієнтами. Стати лідерами впливу, бути в доступному режимі, зручними і зрозумілими допомагають нові інструменти маркетингових комунікацій [2, с. 130–131].

Із розвитком масового туризму, формуванням корпоративної культури в Україні сувенірно-подарункова продукція перетворилася на обов'язковий атрибут, без якого не повертаються з мандрівок та корпоративних заходів. Також сувенірно-подарункова продукція стала потужним інструментом налагодження міжособистісних та колективних зв'язків.

Останнім часом змінилася тенденція сприйняття сувенірної продукції. Споживачі надають перевагу «корисним» сувенірам (годинник із логотипом, текстильна продукція, різні смаколики), а не тим, які будуть лише стояти на полиці. До сучасних трендів належать їстівні сувеніри, які часто не сприймаються споживачами в першу чергу як їжа, а як спогад про подорож, мальовничі краєвиди, культурні цінності, які здатні продовжувати емоційні хвилювання, отримані під час мандрівок.

Така сувенірна продукція є атрибутом бренду країни та елементом привабливості її регіонів. В Україні це Немирівська горілка, бринза і гриби з Карпат, пиво з Бердичева, «Київський торт», шоколадні смаколики та кава зі Львова; у Росії – вологодське масло, архангельський мармелад з водоростями, муромський калач, тульський пряник; в Італії – паста та вино; у Франції – круасани та солоні карамельки; у Туреччині – в'ялені оливки і пахлава; в Австрії – гарбузова олія та бальзами на гірських травах. Сувенірна продукція несе в собі дух місця, звідки вона була привезена. Туристи купують сувеніри, щоб знову пережити емоції, пов'язані з їх подорожжю, або для того, щоб передати близьким, друзям та знайомим частинку своєї радості.

Значної популярності набула крафтова продукція. Крафтовими прийнято називати продукти, які зроблені за власним індивідуальним рецептом і випускаються невеликими партіями (крафтова серія від ТМ «Хлібний дар», перша крафтова горілка «Др. Житник», «Київський хліб» від Дениса Комаренко, димне м'ясо від Тараса (м. Київ), продукція пивоварні «Пивна дума», «Ципа» тощо). Це продукція пекарів, кондитерів, виробників сиру, особливих м'ясних продуктів та іншого фуд-крафту досвідчених і починаючих майстрів, хто вже налагодив виробництво або ще поки пече пироги на домашній кухні.

Залишається в тренді рекламний повсякденний текстиль, хоча традиційні арт-футболки відходять у минуле, але концептуальні футболки, на яких зафіксована фотографія події, зустрічі, участь в акціях, залишаються в тренді. Наприклад, «Клуб пухнастих друзів» співпрацює з дизайнером, і під час передачі kota в добрі руки на футболці відтво-

Таблиця 1

Тренди в подарунковій індустрії

2016 р.	2017 р.	2018 р.
Авторський дизайн	Авторський дизайн	Авторський дизайн (синтез сучасних технологій і ручної роботи)
Корпоративні картини, арт-проекти, галереї в офісному просторі	Корпоративні картини, арт-проекти, галереї в офісному просторі	Особисті арт-проекти, колекції
Тандем «Мистецтво і бізнес»	Тандем «Мистецтво і бізнес»	Тандем «Мистецтво і бізнес» Нова роль мистецтва
Посилюється тенденція колекційності, нішевості	Посилюється тенденція свідомої соціальної корпоративної відповідальності	Посилюється тенденція свідомої соціальної корпоративної відповідальності, колекціонування, визнання, елітарність
Додаткова реальність	Тактильна революція	Нові форми і проекти на межі креативних індустрій
Синтез технологій і мистецтва	Синтез технологій і мистецтва	Синтез технологій і мистецтва, звернення до багатогранних, багатоваріантних (сувенірних) видів мистецтва

Джерело: власна розробка авторів

рюється малюнок із котом і презентується новому власнику. Це приклад, коли логотип «Врятуй бездомну тварину» продовжує існувати.

Ставлення до одягу стає простішим, і якщо вам подарували спортивну куртку з рекламними емблемами, то її можна вільно носити в повсякденному житті, особливо якщо це український бренд OSAVUL, за яким стоїть національна ідея.

Нові формати заходів у рамках Public Relations створюють підґрунтя креативної індустрії, інвестицій у соціокультурні проекти, в економічність та екологічність виробництва, розвиток меценатства як довгострокового піару [3, с. 56].

Створення власного арт-об'єкта є внеском у довгостроковий PR та унікальну власну сувенірну лінійку.

Одна з нових тенденції на ринку сувенірної продукції – брендovanі, персоналізовані ювелірні прикраси (перстні, годинники, брошки, браслети). Популярні тематичні корпоративи чи презентація з арт-об'єктом – створюється певний сувенір (наприклад, кришталевий) і презентується всім гостям.

Відображення річного звіту компанії у вигляді фотоплакату. Поява інформації компанії-спонсора у дитячих книгах. Формування власного офіційного документа, наприклад паспорт готелю для дітей.

Досить поширені корпоративні календарі, які зазвичай презентують співробітникам, партнерам і клієнтам, що сприяє підтриманню командного духу серед членів організації, зміцненню партнерських зв'язків та рекламі компанії, її продуктів і послуг.

Корпоративний календар є ненав'язливим і водночас ефективним засобом нагадати про свою компанію, адже ним користуються щодня на протязі року. Але якщо діяльність фірми буде представлена прямолінійно, а не асоціативно, цікаво, з гумором, то навряд чи цим календарем зацікавиться хтось, окрім самих співробітників. Відомий календар за 2018 р. ТОВ «Імперія-АГРО» відобразив керівний склад компанії, які смакують японськими стравами на оголеній жінці. З одного боку, календар привернув увагу своєю якістю, викликав емоційне враження і запам'ятався оригінальний сюжет, з іншого – низка феміністичних течій та конкурентів розкритикували ідею і підприємство змушене було відреагувати на закиди, виготовивши інший варіант календаря з оголеним чоловіком, щоб компенсувати ображені почуття жінок.

До сучасних тенденцій сувенірно-подарункової продукції відносять:

- Концептуальність.
- Наповненість особливим змістом, символікою, значенням.
- Відображення філософії (компанії, бренду, світогляду, течії).
- Творчість, арт-об'єкт (наприклад, арт-об'єкти на кошти спонсорів: величезна арт-лавка в Голосіївському парку м. Києва розписана петриківським розписом, а на Співочому полі знаходиться арт-пікнік «Трипільська традиція. Все повертається»).
- Зростання сегменту дрібних тиражів, одиничних та колекційних екземплярів. Обладнання для роботи з дрібними тиражами стало доступнішим і дешевшим.
- Підтримка національного виробника і hand made (крафт).
- Нові технології, проникнення арт- і фешн-трендів у дизайн сувенірної продукції. Якщо майстри написали картину, то можна викупити готове зображення і за допомогою сучасних технологій тиражувати її на будь-якій продукції для власних потреб, а не малювати знову й знову.
- Арт-сувенір як продовження маркетингу арт-об'єкту. Набувають популярності «бренди міст» [4, с. 123], наприклад різні варіанти арт-продукції м. Києва, м. Одеси, м. Львова (символічні статуетки міст та їхніх відомих жителів, книги «Неймовірний Київ Лади Лузіної», «Славетні гості міста Львова» Георгія Маценко, «Одеса надихає. Подорож Лесика до Одеси» Оксани Тодорової; картини з міськими пейзажами, настільні ігри-подорожі «Супер Київ», «Подорож по Одесі», «Мандрівка Львівщиною», розмальовки міст та ін.).
- Актуальним є тренд «персоніфікації» людини, адже особливо приємно отримати те, що призначено саме для тебе.
- Сучасні екологічні настрої покупців спонукають їх використовувати різноманітні сумки, а не поліетиленові пакети. Для нанесення рекламної інформації можуть використовуватися рюкзак, сумка для покупок, чохол для планшета чи ноутбука, папка, звичайна міська чи пляжна сумка. Така продукція зацікавить не тільки споживача з екологічними настроями, а й людину, яка зможе заощадити кошти на відмові від нескінченної кількості поліетиленових пакетів. На ринку вже тривалий час популярні українські бренди OZERO (пошив авосьок із натуральної бавовни), Goodies (сумки для овочів та фруктів, сипучих

продуктів), Cooleco (сумки та мішки для продуктів із супермаркету), Ecoslid (мішечки для вологих продуктів), «Добра торба» (мішечки із сітки та плащовки), «Торбинкова Людинка» (однотонні мішечки для круп), Raw Flaw (використовують водовідштовхуючий багаторазовий папір).

У Кременці завдяки грантовій програмі відкрилася незвичайна майстерня, де почали виготовляти екосумки з льону та мішкковини, на які можна наносити спеціальні логотипи та емблеми різних організацій. Шире їх молоді з обмеженими можливостями, а також може долучатися будь-яка молоді до 30 років, яка зможе розкрити себе в творчій справі і пошити власну сумку.

Сьогодні екологічність виробництва не є тенденцією країн Західної Європи, а необхідністю сучасного маркетингу будь-якої країни. І більшість сучасного обладнання відповідає цим вимогам.

Під впливом економічної кризи споживачі краще сприймають спрощений дизайн, компонування ілюстрацій і текстів у виданнях у стилі мінімалізму. Пафос і химерні шрифти, зайві слова, важкі кольорові фони дратують клієнтів, відволікають від суті пропозиції компанії, відводять від істинної споживчої цінності. Якщо раніше інформація була на вагу золота, то зараз ми відчуваємо потребу не стільки в її кількості, скільки в якості: контексті, світогляді, системі цінностей відправника і навіть у відповідності часу її споживання. Сьогодні в комунікаціях є актуальним гармонійний мікс, підлаштований під стиль життя, настрої і потреби споживача, під його можливості й бажання вступити в діалог, задати питання, висловити свою думку.

Через економічні і політичні потрясіння нашого суспільства довіра споживачів до рекламних закликів знизилася. Зростає цінність живого, щирого, справжнього. Щирий прояв любові і турботи в бізнесі дає змогу по-іншому взаємодіяти зі співробітниками, розробляти й упроваджувати інноваційні стратегії комунікацій із клієнтами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже,

проведені дослідження показують, що розвиток сувенірно-подарункової продукції не стоїть на місці, змінюється її асортимент та вподобання споживачів, оскільки попит на продукцію постійно зростає; сувенірно-подарункова продукція підпорядкована модним тенденціям, а споживчий ринок – умовам конкурентоспроможності (попиту та пропозиції). Разом із тим сувенірно-подарункова продукція стала потужним інструментом маркетингових комунікацій.

Бібліографічний список:

1. Тодорова О.В. Майбутнє: тренди та ідеї. Київ : Інтерконтиненталь, 2018. 272 с.
2. Пахолюк О.В., Малюк Д.О. Сувенірний ринок: тренди, маркетинг та фактори формування якості. *Товарознавчий вісник*. 2017. Вип. 10. С. 129–136.
3. Дибчук Л.В. Інформаційні комунікаційні технології як потужний інструмент системи дистрибуції. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 5. С. 54–58.
4. Максютова О.В. Стратегічні орієнтири розвитку туристичної інфраструктури міста. *Туристичний бізнес: сучасні тренди та стратегії розвитку* : тези Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 16 березня 2018 р. Київ, 2018. С. 122–124.

References:

1. Todorova O.V. Majbutnje: trendy ta ideji. K. : Interkontynentalj, 2018. 272 s.
2. Pakholjuk O.V., Maljuk D.O. Suvenirnyj rynek: trendy, marketyngh ta faktory formuvannja jakosti. *Tovaroznachyj visnyk*. 2017. Vypusk 10. S. 129–136.
3. Dybchuk L.V. Informacijni komunikacijni tekhnologhiji jak potuzhnyj instrument systemy dystrybuciji. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho univrsytetu. Ekonomichni nauky*. 2018. # 5. S. 54–58.
4. Maksjutova O. V. Strateghichni orijentyry rozvytku turystychnoji infrastruktury mista. *Turystychnyj biznes: suchasni trendy ta strateghiji rozvytku: tezy Mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konf.* 16 bereznja 2018 r. Kyjiv, 2018. S. 122–124.

УДК 338.43

Кравчук А.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Одеського державного аграрного університету

Казанджі А.В.

асистент кафедри менеджменту
Одеського державного аграрного університету

Kravchuk Alla

Ph D in Economic sciences, Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation
Odessa State Agrarian University

Kazandzhi Alyona

Assistant Professor, Department of management
Odessa State Agrarian University

ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

PROBLEMS AND PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF VINOGRADARIAN-VINE-FOOD INDUSTRY OF UKRAINE

У статті досліджено сучасний стан і тенденції змін у розвитку виноградарсько-виноробної галузі України, окреслено місце даної галузі в економіці країни. Виділено основні проблеми, що визначають потреби функціонування національного виноробства. З'ясовано та систематизовано основні проблемні моменти, які стримують можливості розвитку виноградарсько-виноробної галузі України. Проаналізовано ключові аспекти ефективності діяльності виноградарсько-виноробних підприємств, деталізовано економічні результати виробництва і збуту продукції виноробства. Визначено роль виноробної галузі в забезпеченні продовольчої безпеки країни. Запропоновано комплексну стратегію і пріоритетні напрями виробничого, соціального і техніко-технологічного характеру щодо розвитку виноградарсько-виноробної галузі країни.

Ключові слова: виноградарсько-виноробна галузь, виробництво, стратегія, економіка, розвиток, потенціал.

В статье рассмотрены современное состояние и тенденции изменений в развитии виноградарско-винодельческой отрасли Украины, обозначено место данной отрасли в экономике страны. Выделены основные проблемы, определяющие потребности функционирования национального виноделия. Определены и систематизированы основные проблемные моменты, которые сдерживают возможности развития виноградарско-винодельческой отрасли Украины. Проанализированы ключевые аспекты эффективности деятельности виноградарско-винодельческих предприятий, детализированы экономические результаты производства и сбыта продукции виноделия. Определена роль винодельческой отрасли в обеспечении продовольственной безопасности страны. Предложены комплексная стратегия и приоритетные направления производственного, социального и технико-технологического характера по развитию виноградарско-винодельческой отрасли страны.

Ключевые слова: виноградарско-винодельческая отрасль, производство, стратегия, экономика, развитие, потенциал.

The article reveals the current state and tendency of changes in the development of winemaking and winemaking production in Ukraine, considers the place of this branch in the national economy.

In scientific work data on the world market of grapes and products of its processing are determined, the place of Ukraine in world areas of grape plantations is allocated. The main problems of the socio-economic and techno-technological character, the defining needs of the modern functioning of national winemaking are distinguished in the work. The main problem points, which restrain the development of the wine-growing and winemaking industry of Ukraine, are determined and systematized. The key aspects of the efficiency of the wine-growing and winemaking enterprises are analyzed, the economic results of yield, production and marketing of winemaking products are detailed. It is found out, that basic problems in functioning of the wine-growing and wine-making industry in Ukraine are: aging of grape plantations, low productivity of vineyards, low technological and technological level of grape production and its processing, increase of the share of imported grapes and winemaking products in the domestic market, inconsistency of production volumes of table grapes for needs inefficient marketing support for the domestic market of wine products, insufficient number of skilled personnel and low level of state support. The article reveals the reasons and consequences of negative changes in reducing the efficiency of winemaking in the region by region. The role of the wine industry in ensuring food security of the country is determined, and the dynamics of the production of the main types of alcoholic beverages of Ukraine is reflected. The work displays and analyzes the level of wine consumption culture and purchasing power of the population for this type of production. The state of export-import activity of the enterprises of the wine-growing and wine-making industry of Ukraine is analyzed. The article depicts the complex strategy and priority directions of production, social and techno-technological character in relation to the improvement of the development of the wine-growing and wine-making industry of the country, outlines the objectives for increasing the competitiveness of manufactured products and the industry as a whole. The article details the organizational and economic measures for implementation of priority directions of the development of the wine-growing and wine-making industry of Ukraine, the necessity of state support of enterprises is emphasized.

Keywords: wine-growing-wine-making industry, production, strategy, economy, development, potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Виноградарсько-виноробна галузь є однією з провідних та найбільш перспективних галузей харчової промисловості України, що відзначається великим потенціалом розвитку. Вітчизняні виноградари та винороби мають багаторічні традиції виробництва виноградно-виноробної продукції, що користується популярністю серед населення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Однак у сучасних умовах економічної та політичної нестабільності в Україні функціонування виноградарсько-виноробної галузі характеризується негативними тенденціями. Зважаючи на важливу роль галузі в економіці країни та активність розвитку світового ринку виноградарства та виноробної продукції, дослідження пріоритетних напрямів її розвитку представляє науковий та практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретико-методичні та практичні аспекти розвитку виноградарсько-виноробної галузі України знайшли широке відображення у наукових працях провідних вітчизняних учених-економістів, серед яких слід

відзначити В.В. Власова, І.В. Белоус, В.М. Кучеренка, О.Ю. Гаркушу, Л.А. Некрасову та ін. Поряд із цим загрозливі тенденції, які сьогодні склалися в галузі, свідчать про недостатню результативність утілення в господарську практику результатів фундаментальних досліджень, що вимагає здійснення подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз сучасного стану функціонування виноградарсько-виноробної галузі України та визначення пріоритетних напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Виноградарсько-виноробна галузь має велике значення для економіки України, ступінь розвитку якої визначає рівень продовольчої безпеки країни. Виноград та виноробна продукція користуються попитом серед населення завдяки її корисним властивостям (виноград є джерелом вітамінів В, К, С, Р, А, Е) та широкими можливостями використання для виробництва різних видів продовольчої продукції: соків, алкогольних та безалкогольних напоїв, хлібопекарських виробів тощо.

Світовий ринок винограду та продуктів його переробки є одним із найбільш динамічних за тем-

пами росту його виробництва та споживання. Так, за період 2013–2017 рр. світове виробництво винограду зросло майже на 14,5%, до 22 млн. т [1]. Станом на 2017 р. світові площі виноградних насаджень становлять 7,5 млн. га, 50% з яких сконцентровано у п'яти країнах (рис. 1).

Водночас в Україні за період 2013–2017 рр. обсяг виробництва винограду скоротився на 61,9%, а площа насаджень – на 63,3% (табл. 1). Така ситуація значною мірою зумовлена втратою досить великої площі виноградних насаджень унаслідок анексії АР Крим (35,2%) як основного «виноградного» регіону України. У цілому в чотирьох областях країни нині зосереджено 96% усіх насаджень винограду.

На рівень зниження валового збору винограду однаково вплинули як зменшення площ виноградних насаджень, так і рівень урожайності виноградників. Урожайність винограду в Україні (табл. 2), незважаючи на окремі сприятливі періоди, у цілому залишається низькою. Так, середньорічний рівень урожайності в 2013–2017 рр. становив 89,7 ц/га, тоді як в європейських країнах – 100,0–120,0 ц/га.

Головними причинами низького рівня врожайності винограду, як зазначають експерти аграрного ринку [3; 4], є низька якість садивного матеріалу, незадовільний агротехнічний стан виноградників та, найголовніше, старіння насаджень. Так, питома вага старих виноградних

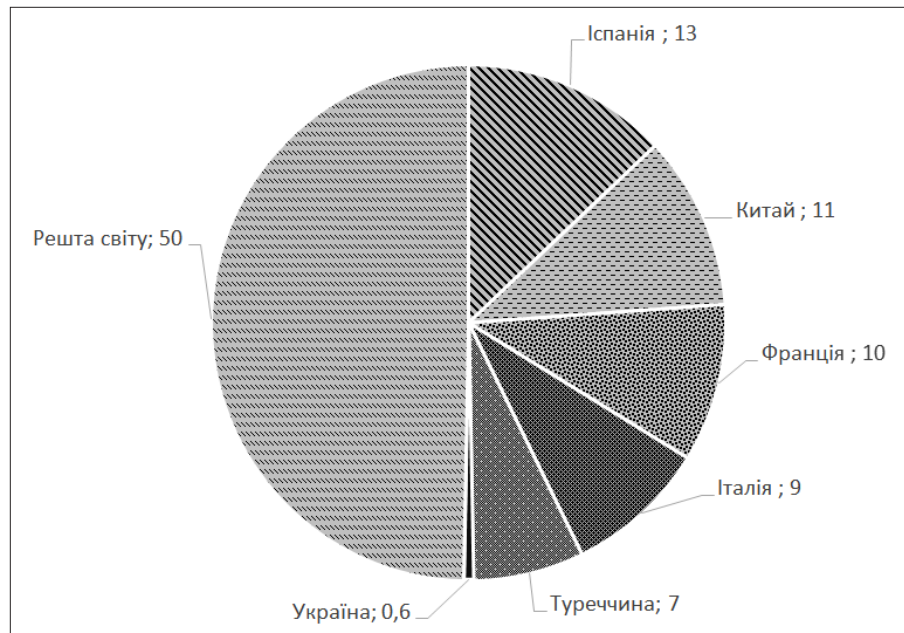


Рис. 1. Світові площі виноградних насаджень у 2017 р.

Джерело: сформовано за [1]

насаджень станом на 2017 р. становила понад 50%, тоді як молодих – 8%.

Від розвитку виноградарства залежить і стан виноробної галузі, функціонування якої супроводжується негативною динамікою (табл. 3).

В асортиментному складі найбільшого скорочення зазнали обсяги виробництва вина та вина ігристого «Шампанське України» – майже на 40%. Водночас помітно збільшилися обсяги виробництва міцних алкогольних напоїв, зокрема горілки з умістом спирту не більше 45,4% – на 22% та лікерів й інших спиртних напоїв – у 4,6 рази.

Україна має достатній потенціал для розвитку галузі і виробництва якісної продукції, проте низка проблем соціально-економічного та техніко-технологічного характеру заважають її ефективному функціонуванню та розвитку.

Таблиця 1

Площі та валові збори винограду в Україні

Регіони	Площі, тис. га					Валові збори, тис. ц				
						Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017	2013	2014	2015	2016	2017
Україна, всього	75,1	48,7	45,4	42,7	27,6	5754,3	4356,3	3862,4	3777,8	2192,6
в т. ч.: АР Крим	18,7	-	-	-	-	952,4	-	-	-	-
Закарпатська область	4,1	3,9	3,8	3,4	1,0	261,9	290,3	272,3	248,4	22,3
Миколаївська область	6,5	6,5	6,4	5,5	5,5	657,3	518,4	507,6	564,2	480,5
Одеська область	31,6	30,2	27,6	27,4	17,8	2565,8	2636,9	2387,4	2311,8	1346,9
Херсонська область	6,4	6,0	5,5	4,5	3,3	626,2	539,7	369,2	340,4	342,9
Відхилення по Україні, всього:	-	-26,4	-3,3	-2,7	-15,1	-	-1398	-493,9	-84,6	-1585,2

Джерело: складено за [2]

Таблиця 2

Урожайність винограду в Україні

Регіони	Урожайність винограду, ц/га					В середньому за 2013-2017 рр.
	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	
Україна, всього	85,8	98,6	92,3	88,4	83,6	89,7
у т. ч: Закарпатська область	67,6	78,7	73,9	73,3	24,5	63,6
Миколаївська область	114,7	89,8	87,5	102,4	96,5	98,2
Одеська область	90,1	95,8	93,5	84,5	78,6	88,5
Херсонська область	111,4	105,7	77,2	75,5	107,5	95,5
Відхилення по Україні, всього	-	12,8	-6,3	-3,9	-4,8	x

Джерело: складено за [2]

Таблиця 3

Виробництво основних видів алкогольної продукції України, тис. дал

Назва продукції	Роки					Темп росту, %
	2013	2014*	2015*	2016*	2017*	2017/2013
Коньяк, бренді	4512,2	2001,2	2216,0	2052,2	2406,6	53,3
Горілка з умістом спирту не більше 45,4%	11196,9	8547,9	7395,4	6616,2	13658,1	122,0
Лікери та інші спиртні напої	1357,4	1107,4	952,7	656,9	6238,5	в 4,6 рази
Вино ігристе зі свіжого винограду (крім вина «Шампанське»)	5356,5	3644,7	4753,6	4740,9	3658,5	68,3
Вино ігристе «Шампанське України»	3111,0	2641,2	3236,9	3005,3	1919,8	61,7
Виноградні вина	10839,6	9541,8	7885,0	8906,5	6647,5	61,3

*Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим

Джерело: складено за [2]

Проведені дослідження показали, що однією з обставин, які суттєво стримують можливості розвитку українського ринку виноробної продукції, є низький рівень культури споживання вина та купівельної спроможності громадян країни, що сприяє масовому споживанню населенням відносно недорогих кріплених вин або горілки. Так, у структурі споживання алкогольних напоїв в Україні на горілку припадає близько 40% від загального обсягу, тоді як на вино – 10%, а на «Шампанське» – 4% [4], що є одним із найнижчих показників в Європі.

Аналіз експортно-імпоротної діяльності підприємств виноградарсько-виноробної галузі України засвідчив, що в останні роки спостерігається тенденція до сталого збільшення обсягів

імпорту винопродукції і зниження обсягу її експорту у вартісному еквіваленті (табл. 4).

Така ситуація, на нашу думку, пояснюється низьким рівнем маркетингового забезпечення вітчизняної виноробної продукції і, як наслідок, низькою поінформованістю населення про українських виновиробників та недовірою до якісних характеристик їхньої продукції.

У цьому напрямі все більшого значення набуває винний туризм, основним завданням якого є з ознайомлення з історією, технологією та культурою споживання вин, їх дегустація, а також відвідування відповідних тематичних заходів. Окрім того, даний вид туризму дає змогу популяризувати вітчизняних виробників вина.

Таблиця 4

Експорт/імпорт виноградних вин з (в) України

Назва операції	Роки										Темп росту, %
	2013		2014		2015		2016		2017		2017/2013
	тис. тонн	млн дол. США	тис. тонн	млн дол. США	тис. тонн	млн дол. США	тис. тонн	млн дол. США	тис. тонн	млн дол. США	
Експорт	77,2	81,7	47,2	35,1	64,1	35,1	35,0	24,7	48,6	35,9	63,0
Імпорт	50,7	126,9	40,1	95,6	28,9	56,4	52,1	85,3	46,7	104,2	91,9

Джерело: складено за [2]

Гальмує розвиток виноградарсько-виноробної галузі й низький рівень державної підтримки. Однією зі специфічних особливостей галузі є тривалий цикл виробництва основної продукції. П'ять років потрібно лише на вступ винограду в плодоношення, два роки – на виробництво вина ординарного, а для марочних вин, шампанського і коньяків – значно більше, тому питання залучення в галузь довгострокових інвестицій стоїть досить гостро [5]. Більшість малих виноградних господарств не здійснює закладку молодих насаджень через високу вартість (понад 55 тис. грн./га) і тривалого періоду до вступу їх у плодоношення. В Україні щорічно на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства виділяється 400 млн. грн. [6], однак, на жаль, цього недостатньо.

Актуальним залишається і питання занепаду розсадницьких господарств. В Україні нині виноградне розсадництво в промислових масштабах практично не функціонує, що зумовлено високим рівнем ресурсоемності даного напрямку галузі. Так, якщо в 2014 р. обсяг виробництва виноградних саджанців в Україні був на рівні 4,5 млн. шт., то в 2017 р. їх обсяг налічував менше 600 тис. шт. [4].

Також необхідно відзначити проблему старіння матеріально-технічної бази господарств і складність її оновлення через погіршення фінансового стану підприємств. Так, сьогодні більшість виноробних підприємств практично не вкладає кошти в модернізацію технологічного устаткування, що, своєю чергою, не дає їм змоги забезпечити повноцінний технологічний процес виробництва класичного сухого, напівсухого або напівсолодкого вина відповідно до сучасних вимог та рівня розвитку технологій. Застарілі технології виробництва вина, знос обладнання на деяких підприємствах становить 60% [7; 8], тому в наявних техніко-технологічних умовах багатьох виноробних підприємств мають місце порушення технологічних регламентів та дисципліни виноробства.

Крім того, більшість виноробних підприємств не має сертифікованої системи управління якістю продукції відповідно до стандартів ISO 9000. Разом із тим жорстка конкуренція як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку вина потребує підвищення якості й безпечності вітчизняної винної продукції.

Дослідження свідчать [9], що розвиток на виноградарсько-виноробній галузі повинен супроводжуватися сучасними досягненнями та

зростанням професійно-технічного рівня кадрів у цій сфері. Однак сьогодні в галузі практично відсутня система підготовки кваліфікованих робітників-виноградарів і виноробів та працівників середньої ланки. На сучасному етапі розвитку галузі потрібні спеціалісти з додатковими спеціалізаціями: виноградар-селекціонер, виноградар-розсадознавець, виноградар-винороб тощо.

Однією з проблем у виноградарстві є недостатній обсяг виробництва столового винограду для забезпечення потреб населення України. Так, у структурі виноградних насаджень близько 90% площ закладені технічними сортами і лише 10% – столовими. Через недостатню кількість столового винограду вітчизняного виробництва Україна щорічно імпортує понад 30 тис. т цієї продукції. Однак, незважаючи на високий імпорт, забезпечення населення України столовим виноградом досягає рівня 2 кг, тоді як науково обґрунтована норма споживання свіжого винограду на одну людину становить 10 кг на рік [4], що відкриває великі перспективи для розвитку виноградарства в Україні у цьому напрямі.

Проведені дослідження засвідчили, що основними «слабкими місцями» у функціонуванні виноградарсько-виноробної галузі України є: старіння виноградних насаджень, низька продуктивність виноградників, низький техніко-технологічний рівень виробництва винограду та його переробки, зростання частки імпортової виноградно-виноробної продукції на вітчизняному ринку, невідповідність обсягів виробництва столового винограду потребам населення, неефективне маркетингове забезпечення вітчизняного ринку винної продукції, недостатня кількість кваліфікованих кадрів та низький рівень державної підтримки.

Водночас наявний потенціал виноградарсько-виноробної галузі України та її роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни формують об'єктивну необхідність розроблення комплексної стратегії її розвитку для підвищення рівня конкурентоспроможності.

Розроблення стратегії розвитку виноградарсько-виноробної галузі має охоплювати основні пріоритетні напрями – виробничий, соціальний та техніко-технологічний, – що забезпечить досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей на основі задоволення потреб споживачів у якісній продукції виноградарства і виноробства (рис. 2).

Одним із пріоритетних завдань розвитку виноградарсько-виноробної галузі України є виро-

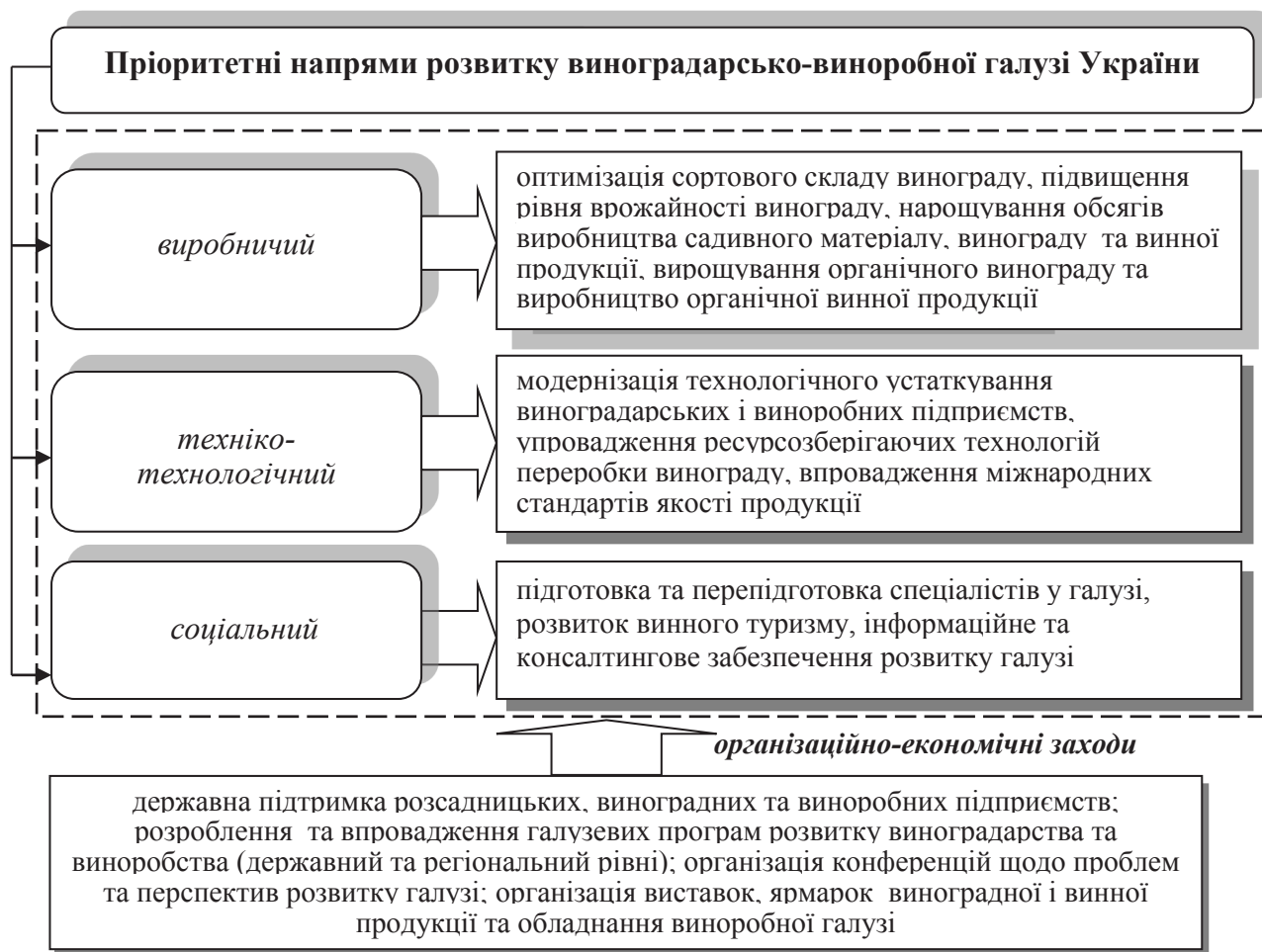


Рис. 2. Пріоритетні напрями розвитку виноградарсько-виноробної галузі України

Джерело: сформовано авторами

щування органічного винограду та виробництво органічної виноробної продукції, що сприятиме успішному конкуруванню вітчизняної виноградно-виноробної продукції на міжнародному ринку.

Органічна продукція набуває все більшої популярності у світі. За прогнозами експертів аграрного ринку [3], середньорічні темпи приросту світового ринку органічної продукції становитимуть 10%, а до 2020 р. органічні продукти харчування займуть четверту частину світового споживчого ринку. Наявність в Україні сприятливих природно-кліматичних умов для ведення органічного землеробства та сталий попит на органічну продукцію свідчать про значні перспективи України у цій сфері.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведені дослідження показали, що функціонування виноградарсько-виноробної галузі України супроводжується низкою проблем соціально-економічного та техніко-технологічного

характеру, вирішення яких потребує розроблення комплексної стратегії розвитку галузі. Визначальною метою розроблення даної стратегії є підвищення рівня конкурентоспроможності галузі на основі використання наявного виробничого, технологічного та екологічного потенціалу. Пріоритетними напрямками реалізації даної стратегії мають стати виробничий, соціальний та техніко-технологічний.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на розроблення ефективних механізмів фінансового, організаційного і маркетингового забезпечення розвитку галузі.

Бібліографічний список:

1. Стан виноробної галузі у світі : веб-сайт. URL: <http://takeprofit.org/economicnews.php>
2. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Пропозиція – Головний журнал з питань агробізнесу : веб-сайт. URL: propozitsiya.com (дата звернення: 20.01.2019).

4. Офіційний сайт Асоціації «Виноградари та вино-
роби України» : веб-сайт. URL: <http://awwu.org.ua/>
(дата звернення: 03.02.2019).
 5. Некрасова Л.А., Некрасова К.І. Аналіз та пер-
спективи розвитку підприємств виноробної
галузі в Україні. *Причорноморські економічні
студії*. 2016. № 6. С. 83–87.
 6. Концепція галузевої Програми розвитку вино-
градарства та виноробства України на період
до 2025 року. *М-во аграр. політики та продо-
вольства України*. URL: <http://minagro.gov.ua>
(дата звернення: 15.02.2019).
 7. Кучеренко В.М. Формування та розвиток аграрної
ринкової інституції виноробної галузі : автореф.
дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Київ, 2016. 25 с.
 8. Гаркуша О.Ю. Механізм регулювання розвитку
виноробної галузі України : дис. ... канд. екон.
наук : 08.00.03. Кривий Ріг, 2015. 250 с.
 9. Власов В.В., Белоус І.В. Стан і перспективні на-
прями розвитку виноградарства і виноробства.
Вісник аграрної науки. 2015. № 5. С. 5–10.
- References:**
1. Stan vynorobnoji ghaluzi u sviti. Available at:
<http://takeprofit.org/economicnews.php>. (accessed
21 January 2019).
 2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL:
<http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 05 February
2019).
 3. Propozycja – Gholovnyj zhurnal z pytanj aghrobi-
znesu. Available at: propozitsiya.com (accessed
20 January 2019).
 4. Oficijnyj sajт Asociaciji «Vynoghradari ta vynoroby
Ukrajiny». Available at: URL: <http://awwu.org.ua/>
(accessed 03 February 2019).
 5. Nekrasova L.A., Nekrasova K.I. (2016). Analiz
ta perspektyvy rozvytku pidpryjemstv vynorob-
noji ghaluzi v Ukraini. [Analysis and prospects
of the enterprises of the wine-making industry in
Ukraine.] *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*.
no. 6, pp. 83–87.
 6. Konceptija ghaluzevoji Proghramy rozvytku
vynoghradарства та vynorобства Ukrajinу na period
do 2025 roku: M-vo aghrar. polityky ta prodovoljst-
va Ukrajinу. Available at: URL: <http://minagro.gov.ua>
(accessed 15 February 2019).
 7. Kucherenko V.M. (2015). Formuvannja ta rozvy-
tok aghrарnoji rynkovoji instytuciji vynorobnoji gh-
aluzi: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03.
[Formation and development of the agrarian mar-
ket institution of the wine industry: author's
abstract. dis. ... Candidate econ Sciences:
08.00.03.]. Kyiv, p. 25.
 8. Gharkusha O.Ju. (2015). Mekhanizm reghulju-
vannja rozvytku vynorobnoji ghaluzi ukrajiny:
dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03. [The mech-
anism of regulation of the development of the
wine-making industry in Ukraine: diss. ... candidate
econ Sciences : 08.00.03.]. Kryvyj righ, p. 250.
 9. Vlasov V.V., Belous I.V. (2015). Stan i perspek-
tyvni naprjamy rozvytku vynoghradарства і vy-
norобства. [Status and perspective directions of
the development of viticulture and winemaking].
Visnyk aghrарnoji nauky. no 5, pp. 5–10.

Кіктенко О.В.

доктор наук з державного управління, доцент,
професор кафедри публічного управління та землеустрою
Класичного приватного університету

Набока К.О.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри публічного управління та землеустрою
Класичного приватного університету

Kiktenko Oksana

Doctor of Public Administration, Assistant Professor,
Professor of Department of Public Administration
and Land Management
Classic Private University

Naboka Kateryna

PhD of Public Administration,
Assistant Professor of Department
of Public Administration and Land Management
Classic Private University

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

STATE REGULATION THE COMMERCIALIZATION OF THE TOURIST PRODUCT

Розглянуто основні засади та наявні проблеми державного регулювання сфери туризму в Україні. Визначено поняття державного регулювання комерціалізації туристичного продукту та державного регулювання комерціалізації туристичної сфери. Охарактеризовано сучасний етап розвитку суспільства і визначено, що він характеризується посиленням уваги до індустрії туризму та можливостей її комерціалізації. Зазначено, що процес комерціалізації туристичного продукту потребує відповідного державного регулювання для досягнення максимального задоволення інтересів усіх його учасників. Визначено, що реалізація ролі туристичної сфери у забезпеченні сталого економічного розвитку неможлива без вирішення низки організаційних, економічних та управлінських проблем ефективного її використання шляхом комерціалізації. Запропоновано шляхи підвищення ефективності державного регулювання туристичної сфери.

Ключові слова: державне регулювання, комерціалізація, туристичний потенціал, туристичний продукт, туристична сфера, управління.

Рассмотрены основные принципы и существующие проблемы государственного регулирования сферы туризма в Украине. Определены понятия государственного регулирования коммерциализации туристического продукта и государственного регулирования коммерциализации туристической сферы. Охарактеризован современный этап развития общества и определено, что он характеризуется усилением внимания к индустрии туризма и возможностей ее коммерциализации. Определено, что процесс коммерциализации туристического продукта требует соответствующего государственного регулирования для достижения максимального удовлетворения интересов всех его участников. Определено, что реализация роли туристической сферы в обеспечении устойчивого экономического

развития невозможна без решения ряда организационных, экономических и управленческих проблем эффективного ее использования путем коммерциализации.

Ключевые слова: государственное регулирование, коммерциализация, туристический потенциал, туристический продукт, туристическая сфера, управление.

The basic principles and existing problems of state regulation of tourism in Ukraine are considered. The concept of state regulation of tourism product commercialization and state regulation of tourism sphere commercialization is defined. The modern stage of development of society is characterized and it is defined that it is characterized by increased attention to the tourism industry and opportunities of its commercialization. It is determined that the process of commercialization of tourism product requires appropriate government regulation to achieve maximum satisfaction of the interests of all its participants. It is determined that the implementation of the role of the tourism sector in ensuring sustainable economic development is impossible without solving a number of organizational, economic and managerial problems of its effective use through commercialization. The ways of increasing the efficiency of state regulation of the tourism sector are proposed. State regulation of the commercialization of tourism products should be considered as a set of activities related to the revitalization of the tourism sector. Improvement of the system of state regulation commercialization of the tourism sector involves the definition of conceptualthe principle of state regulation, the formation of the prerequisites for the development of modernmarket, coordination of legal documents in the tourism sector of its commercialization, the creation of a training systemqualified specialists of commercialization. It is noted that today in Ukraine formed an effective system of state regulation of relations in the tourism sector. However, the mechanism of state regulation of commercialization of tourist product has certain disadvantages, namely: the lack of scientifically-based concept of state regulation of commercialization of tourist product; uncertainty of strategic decisions on the development of the national economy based on the tourism sector and the agreed strategy and tactics of their achievement; imperfection of the system of monitoring the market conditions of tourism products; uncoordinated actions of the Central Executive authorities in terms of commercialization of the tourism market; lack of a systematic approach to determining the priorities of state regulation of commercialization of tourism product.

Keywords: government regulation, commercialization, tourism potential, tourist product, tourism, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Туризм у багатьох країнах світу став пріоритетним напрямом розвитку національної економіки, що зумовлено не тільки його динамічністю, високою прибутковістю, а й великим позитивним соціально-економічним і культурним впливом. Оцінка потенціалу туристично-рекреаційних ресурсів дає підстави стверджувати, що Україна має значні перспективи розвитку туристичної індустрії, але її сучасний стан не відповідає вітчизняному потенціалу туристично-рекреаційних ресурсів, низькою є її економічна ефективність. Процес активізації внутрішнього та в'їзного туризму нині уповільнюється через низку негативних чинників, до яких належать: нерозробленість нормативно-правової бази; економічна та політична нестабільність у країні; обмеженість асортименту запропонованих послуг; відсутність комплексного бачення країни як перспективного туристичного напрямку; недосконалість інформаційного забезпечення туристичних ресурсів.

Світова практика функціонування найбільш розвинених економічних систем доводить, що

високу конкурентоспроможність господарської діяльності та стабільне економічне зростання забезпечують значною мірою ефективні механізми державного регулювання, у тому числі державного регулювання комерціалізації туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченню питання державного регулювання туристичної сфери та комерціалізації туристичного продукту приділяло увагу багато дослідників, зокрема: О.В. Бартошук, В.І. Биркович, О.Г. Давидова, М.Ю. Ільченко, І.В. Кравчук, В.О. Ткач та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на активізацію дослідницьких зусиль, спрямованих на аналіз питань туризму, певні аспекти державного регулювання та управління цієї галузі залишаються недостатньо розробленими. Бракує робіт, присвячених як теоретичному осмисленню зазначених питань, так і розробленню науково обґрунтованих практичних рекомендацій щодо державного регулювання туристичної галузі на регіональному й місцевому рівнях. Проблема

полягає у протиріччі між існуючими методами регулювання та управління й новітніми економічними тенденціями.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є поглиблення теоретичних і методичних підходів, розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення державного регулювання розвитку туризму в Україні в умовах сталого розвитку економіки регіонів та держави у цілому. Враховуючи, що вплив на туристичну індустрію з боку держави для збалансування приватних та суспільних інтересів у даній сфері здійснюється у вигляді регулювання, важливим вважаємо визначення понять державного регулювання комерціалізації туристичного продукту та державного регулювання комерціалізації туристичної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується посиленням уваги до індустрії туризму та можливостей її комерціалізації. Різні напрями комерціалізації об'єктів туристичної сфери відкривають великі можливості для розвитку, забезпечення конкурентоспроможності та формування виробничо-економічного потенціалу туристичних продуктів й економіки у цілому. Реалізація механізму комерціалізації туристичного продукту забезпечується в умовах становлення ринку туристичної сфери та його відповідної інфраструктури. Водночас процес комерціалізації туристичного продукту потребує відповідного державного регулювання для досягнення максимального задоволення інтересів усіх його учасників. Реалізація ролі туристичної сфери у забезпеченні сталого економічного розвитку неможлива без вирішення низки організаційних, економічних та управлінських проблем ефективного її використання шляхом комерціалізації. Використання туристичного продукту в ринковій економіці здійснюється на засадах її комерціалізації, механізм якої забезпечує безперервний рух туристичного продукту та отримання прибутку.

Під комерціалізацією туристичного продукту розуміються взаємовигідні дії всіх учасників процесу перетворення результатів праці туристичної сфери у ринковий товар [3]. Отже, можна визначити, що комерціалізація об'єктів туристичного продукту – це процес реалізації продукту з метою отримання прибутку. Основна мета комерціалізації – довести конкретну програму до стану продукту, що може стати предметом

інтересу для суб'єктів фінансування. Виділяють такі форми комерціалізації результатів туристичного продукту, як укладання ліцензійних договорів, франчайзинг, інжиніринг, кооперація [2].

Ринкові відносини важливі під час відбору інноваційних продуктів у туристичній сфері, адекватних потребам суспільства, однак здебільшого вони не здатні забезпечити перетворення результатів інноваційної діяльності на товар. У цих умовах важливим важелем комерціалізації об'єктів туристичної сфери повинно стати ефективне державне регулювання [1].

Державне регулювання комерціалізації туристичного продукту – це комплекс дій та заходів, що запроваджуються державою через відповідні органи та нормативне регулювання і державні цільові програми, з метою визначення основних економічних процесів для отримання доходів від приватних і державних об'єктів власності туристичної сфери. Таке регулювання фактично передбачає стимулювання створення прав на нематеріальні активи, які відповідатимуть інтересам усіх зацікавлених груп економічних суб'єктів. Такі дії та заходи формують державну стимулюючу регуляторну політику організаційно-економічних відносин щодо розвитку туристичного продукту [4].

Державне регулювання комерціалізації туристичної сфери – це цілеспрямована діяльність держави зі створення правових, організаційно-економічних і фінансових передумов, необхідних для ефективного функціонування туристичного ринку. Тобто цей процес передбачає сукупність механізмів із боку держави щодо сприяння туристичній діяльності, підтримки інноваційних підходів та утворення ринкового середовища у сфері туристичних послуг. При цьому держава має втручатися лише в передумови та побічні наслідки функціонування туристичного ринку. Слід зазначити, що сьогодні в Україні сформовано ефективно діючу систему органів державного регулювання відносин у туристичній сфері. Проте механізм державного регулювання комерціалізації об'єктів туристичного продукту має певні недоліки, а саме:

- 1) відсутність науково обґрунтованої концепції державного регулювання комерціалізації туристичного продукту;

- 2) невизначеність стратегічних рішень щодо розвитку національної економіки на основі туристичної сфери та узгодженої стратегії й тактики їх досягнення;

- 3) недосконалість системи моніторингу кон'юнктури ринку туристичних продуктів;

4) нескоординованість дій центральних органів виконавчої влади в частині комерціалізації туристичного ринку;

5) відсутність системного підходу до визначення пріоритетів державного регулювання комерціалізації туристичного продукту.

Важливою передумовою ефективності державного регулювання комерціалізації туристичного продукту є врахування в діях держави умов конкретної країни: частка державного сектора, структура економіки, технічний рівень виробництва, природні та політичні умови. Врахування цих умов вимагає від кожної держави індивідуального підходу до визначення межі та методів свого втручання в комерціалізацію туристичного ринку.

Національна програма розвитку туристичної сфери має закласти основи функціонування ринкових відносин у галузі регулювання інновацій відповідно до потреб сучасного ринку та пов'язати процеси маркетингу, фінансування, розроблення, комерційного застосування туристичного продукту. Отже, до цілей державного регулювання комерціалізації туристичного продукту можна віднести: насичення ринку туристичним продуктом; підвищення конкурентоспроможності продукту кінцевого використання; задоволення інтересів усіх учасників процесу комерціалізації.

Щодо методів державного регулювання, то варто виділити методи прямої та непрямої дії, за допомогою яких держава бере участь у регулюванні процесу комерціалізації туристичного продукту. Пряма дія припускає використання адміністративних методів, а непряма – економічних. Найпоширенішими прямими методами державного регулювання по відношенню до туристичної сфери є державне, економічне прогнозування. Непрямі методи державного регулювання, у тому числі й туристичної сфери, традиційно:

1) не пов'язані зі створенням додаткових матеріальних стимулів для їх реалізації;

2) базуються на силі й авторитеті державної влади;

3) включають заходи заборони, дозволу і примусу;

4) передбачають організацію управління підприємствами, державним сектором економіки, державною власністю [4].

Сьогодні туристична галузь України, маючи потужний туристично-рекреаційний потенціал, розвивається без цілеспрямованої, комплексної туристичної політики держави й відпрацьо-

ваних механізмів управління, особливо на рівні регіонів. Туризм в Україні є переважно виїзним, зруйновано систему соціального туризму та рекреації, не відбудовуються важливі складники інфраструктури галузі [1]. Тому в справі державного регулювання галузі існує низка проблем, що потребують вирішення. Найперше – це створення умов для пріоритетного розвитку іноземного (в'їзного) туризму як вагомого чинника поповнення валютними надходженнями державної скарбниці та створення додаткових робочих місць. Не менш важливими є зміна цінової політики в галузі рекреації та туризму, розвиток не тільки комерційних, а й соціально значущих їхніх видів.

Вироблення стратегії розвитку туристичної галузі й створення умов для її ефективного впровадження в Україні є складним завданням. Для успішного його вирішення в Україні найприйнятнішою є саме третя модель управління. Щоб удосконалювати механізми державного регулювання туристичної галузі на регіональному та місцевому рівнях з урахуванням даної моделі зарубіжного досвіду, доцільно за допомогою правових важелів, підтримувати туристичну інфраструктуру, розвивати індикативне планування, надавати необхідне державне фінансування (щонайменше часткове) для участі регіону у формуванні й просуванні регіонального турпродукту. Державне регулювання має сприяти й здійсненню маркетингових досліджень, рекламно-інформаційній діяльності, організації та проведенню міжнародних туристичних виставок, конференцій, семінарів, формуванню базового пакету інвестиційних проектів щодо розвитку туристичної інфраструктури тощо.

Регулювання галузі туризму здійснюється Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, центральним органом виконавчої влади в галузі туризму, місцевими державними адміністраціями, органами місцевого самоврядування, а також іншими органами в межах їхньої компетенції. До виняткових повноважень Верховної Ради України в галузі туризму належать: визначення основних напрямів державної політики в галузі туризму; визначення правових засад регулювання відносин у галузі туризму, їх удосконалення та адаптація із загальновизнаними нормами міжнародного права; визначення в законі про державний бюджет України обсягу фінансового забезпечення туристичної галузі.

І все ж досвід показує, що сучасне туристичне підприємництво функціонує в умовах нена-

лежної нормативно-правової, методичної, організаційної та інформаційної підтримки з боку держави. Це особливо наочно проявляється на рівні малих міст і сільських населених пунктів, у яких туризм може стати важливим чинником соціально-економічного та культурного розвитку завдяки забезпеченню зайнятості населення, розбудові міської інфраструктури, реконструкції та збереженню пам'яток тощо.

У цьому контексті видається необхідним прийняття нових законів, які забезпечать ефективне функціонування галузі, внесення змін до існуючих: законів України «Про туризм», «Про місцеве самоврядування» (щодо функцій органів місцевого самоврядування в галузі туризму). Одним із завдань державного регулювання комерціалізації туристичного продукту в Україні є визначення і підтримка перспективних інноваційних галузей у туристичній сфері та створення об'єктів туристичного ринку, які відповідають інтересам учасників процесу комерціалізації, споживачам кінцевого продукту та суспільству в цілому. Змістовно регулювання розвитку сфери туризму залежить у кожному конкретному випадку від специфіки регіонів. В управлінні регіональним розвитком туризму оптимальною для України є третя модель, яка, як і в розвинених європейських країнах, має працювати в тісній взаємодії з місцевою владою й приватним бізнесом. Така модель визначає можливість використання певного набору методів, важелів і стимулів, що визначені на державному рівні, але відповідальність за формування й ефективне їх використання покладається на регіональні органи влади. В управлінні регіональним розвитком туризму варто користуватися переважно тими важелями, які сприяють процесу регулювання регіонального розвитку. Такими важелями є, насамперед, економічні, які містять у собі реалізацію державних та приватних ініціатив щодо застосування ефективних технологій регіонального управління й раціонального використання рекреаційно-туристичних ресурсів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати дослідження свідчать про відсутність послідовного та системного підходу до державного регулювання комерціалізації туристичного продукту в Україні, що зумовлює значне від-

ставання вітчизняної економіки від економіки розвинутих країн світу. Державне регулювання комерціалізації туристичного продукту слід розглядати як сукупність заходів, які стосуються активізації туристичної сфери.

Удосконалення системи державного регулювання комерціалізації туристичної сфери передбачає визначення концептуальних засад державного регулювання, формування передумов розвитку сучасного туристичного ринку, узгодження нормативно-правових документів у туристичній сфері її комерціалізації, створення системи підготовки кваліфікованих фахівців комерціалізації.

Бібліографічний список:

1. Ільченко М.Ю. Необхідне державне сприяння комерціалізації технологій. URL: <http://kpi.ua/1033-4>
2. Биркович В.І. Удосконалення державного регулювання розвитку туризму на регіональному рівні. *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 4(5). С. 24–30.
3. Семенов В.Ф. Економічні трансформації та розвиток рекреаційно-туристичної сфери. *Вісник Одеського національного економічного університету*. 2004. № 16. С. 258–262.
4. Маринин М. Какие нужны меры по защите отечественного туризма. *Туризм: практика, проблемы, перспективы*. 1998. № 2. С. 12–18.

References:

1. Ilchenko M.Yu. Neobkhdnederzhavnespriyaniakomertsializatsiitekhnologii [Required government impact of technology commercialization]. URL: <http://kpi.ua/1033-4> (in Ukrainian)
2. Byrkovych V.I. (2007). Udoskonalennia derzhavnoho rehuliuвання rozvytku turyzmu na rehionalnomu rivni [Improvement of state regulation of tourism development at the regional level]. *Stratehichni priorytety*. № 4(5). P. 24–30. (in Ukrainian)
3. Semenov V.F. (2004). Ekonomichni transformatsii ta rozvytok rekreatsiino-turystychnoi sfery [Economic transformation and development of recreation and tourism]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*. № 16. P. 258–262. (in Ukrainian)
4. Marinin M. Kakie nuzhny mery po zashchite otechestvennogo turizma [What a necessary measures for the protection of domestic tourism]. *Turizm: praktika, problemy, perspektivy*. 1998. № 2. P. 12–18. (in Russian)

УДК 338.436

Крутько М.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка

Krutko Marharyta

Ph.D. (Economic Sciences)
Department of Accounting and Audit
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

COMPARATIVE ANALYSIS OF THEORIES OF MANAGEMENT BY INTEGRATED PROCESSES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

У статті запропоновано наукові підходи до проведення порівняльного та співставного аналізу теорій управління інтеграційними процесами в аграрному секторі. Вирішення теоретико-методологічних питань шляхом порівняльного, порівняльно-історичного методів, які застосовуються під час вивчення споріднених предметів і явищ, у даному дослідженні таким методом виступає компаративний аналіз теорій управління інтеграційними процесами. На основі аналізу стало можливим виокремлення основних важелів управління інтеграційними процесами серед них – міжтериторіальний, економічний, організаційний, техніко-технологічний, логістичний, фінансовий. Установлено, що за рахунок чіткої взаємодії запропонованих чинників можливе налагодження успішного механізму управління інтеграційними процесами в аграрному секторі для більшої ефективності діяльності інтегрованих структур та економіки у цілому.

Ключові слова: компаративний аналіз, управління, інтеграційні процеси, аграрний сектор, розвиток.

В статье предложены научные подходы к проведению сравнительного и сопоставительного анализа теорий управления интеграционными процессами в аграрном секторе. Решение теоретико-методологических вопросов путем сравнительного, сравнительно-исторического методов, применяемых при изучении родственных предметов и явлений, в данном исследовании таким методом выступает компаративный анализ теорий управления интеграционными процессами. На основе анализа стало возможным выделение основных рычагов управления интеграционными процессами среди них – межтерриториальной, экономической, организационной, технико-технологической, логистической, финансовой. Установлено, что за счет четкого взаимодействия предложенных факторов возможно налаживание успешного механизма управления интеграционными процессами в аграрном секторе для большей эффективности деятельности интегрированных структур и экономики в целом.

Ключевые слова: компаративный анализ, управление, интеграционные процессы, аграрный сектор, развитие.

The research is aimed at solving the current issues of development, adjustment, harmonization of integration processes in the agrarian sector of the Ukrainian economy. It is known that agriculture itself is the basic element in ensuring the food, social and economic capacity of the country. A comparative analysis of the theories of management of integration processes in the agrarian sector of the Ukrainian economy is based on the establishment of interconnections and the implementation of comparative manipulations of the theoretical bases of the management system of integration processes. The feasibility of conducting such studies is based on the need to find scientific approaches

to conducting comparative and comparative analysis of the theories of management of integration processes in the agrarian sector. Of particular importance is the solution of theoretical and methodological issues through comparative, comparative-historical methods, which are used in the study of related objects and phenomena in this study, this method supports comparative analysis of the theory of management of integration processes. A comparative analysis of the theories of management of integration processes in the agrarian sector is possible by conducting a comprehensive spectral analysis of integration as a method of innovation development for any business entity. One of the main issues and tasks of the research is to reinforce the importance of integration in terms of ensuring more efficient functioning of the economic entity in terms of an integrated entity than its separate existence. Of particular importance is the analysis of the main factors that form the process of integration. Establishing causation of such factors and isolating them on the basis of interdependence and by comparison and comparison. Of great importance is the prospect of research in the part of the comparative analysis of the conceptual apparatus of the essence of the management theories of integration processes and interpretation of the essence and essence of integration processes through the prism of the management system of such processes.

Keywords: *comparative analysis, management, integration processes, agrarian sector, development.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток сільськогосподарського виробництва в нашій країні можливий за умов застосування новітніх інструментів, правильної організації предметів та засобів праці. Агропромислове виробництво виступає одним із ключових чинників забезпечення продовольчої безпеки та соціально-економічної стабільності країни. Акумуляція та використання на повну потужність матеріального забезпечення господарської діяльності, раціональний підхід до використання та обміну в процесі взаємодії і на взаємовигідних умовах такого забезпечення дають більші результати від функціонування. Сьогодні система теоретичного сприйняття механізму управління інтеграційними процесами потребує компаративного аналізу основних теорій управління інтеграційними процесами в аграрному секторі з урахуванням відповідного спектру теоретичного надбання з даного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням теоретико-методологічного забезпечення управління інтеграційними процесами присвячено праці видатних учених-економістів зарубіжних країн, серед них – К. Крауч, Р. Мартін, М. Бредлі та ін. Вагомий внесок у дослідження проблем розвитку та управління інтеграційними процесами зробили видатні українські вчені-економісти: В.Г. Андрійчук, В.Я. Амбросов, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк та ін. Дослідження основних положень управління інтеграційними процесами в аграрному секторі говорить про доцільність проведення компаративного аналізу базових теорій управління такими процесами в

частині розвитку та взаємодії агропромислової інтеграції, встановлення залежності планомірного, системного вирішення питань управління інтеграційними процесами – від теоретичних основ та практичних аспектів до базового забезпечення понятійного апарату механізму управління інтеграційними процесами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування основ управління інтеграційними процесами в аграрній сфері, що забезпечує компаративний аналіз теорій взаємозв'язку між інтеграційними процесами та розвитком, формуванням механізму інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Посилення конкуренції на ринку як один із чинників інтеграції призводить до появи нових форм господарських відносин – інтеграційних структур – об'єднань економічних суб'єктів на основі поглиблення їхньої взаємодії та розвитку зв'язків між ними [1, с. 14]. Новоутворені інтеграційні об'єкти за рахунок об'єднання різноманітних бізнес-процесів утворюють складні системи з новими зв'язками та процесами, успішне функціонування яких ґрунтується на досягненні спільної мети – отримання взаємної вигоди, що перевищує економічний результат одноосібної дії кожного з учасників процесу [2, с. 25].

Ефективність взаємодії підприємств, що входять до інтегрованої структури, полягає в оптимальній організації окремих бізнес-одиниць на основі зіставлення їх онтологій та забезпечується станом менеджменту в інтегрованій структурі у цілому [3, с. 82]. Отже, враховуючи важливість забезпечення стійкої роботи інтегрованої структури, актуальності набуває управління інтегра-

ційними процесами, які як невід'ємний складник інтеграції не зводяться тільки до економічних взаємодій, а спрямовані на підтримання постійного нерозривного взаємозв'язку між організаційними, економічними, технологічними, логістичними, соціальними процесами [4, с. 190].

Питання інтеграційних утворень досліджував представник теорії просторового розміщення німецький учений В. Лаунхардт, який розробив метод вагового (або локаційного) трикутника для знаходження оптимального розміщення підприємства залежно від вагових співвідношень вантажів та відстаней, на які вони перевозяться [5]. На думку науковця, інтеграційне утворення формується у вигляді трикутника, у центрі якого розміщене базове підприємство, до якого тяжіють інші елементи територіальної системи. Можна говорити про різні види інтеграційних утворень, починаючи від сільських територій і закінчуючи великими агломераціями, кожне з яких може спеціалізуватися на різних видах економічної діяльності та інтегруватися у національну або міжнародну економічну систему [6, с. 197]. Такий підхід до деталізації основних аспектів інтеграційних зрушень у господарській діяльності дасть ширший спектр розуміння системи інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки України.

У ринкових умовах підґрунтям економічної інтеграції є прямі економічні зв'язки на рівні первинних суб'єктів економічної діяльності, які, розвиваючись, забезпечують поступове об'єднання господарств [7, с. 16]. Лише за наявності тісних економічних зв'язків між різними елементами (територіальними суб'єктами господарювання, підприємствами тощо) територіальної системи можлива внутрішня інтеграція. Інші науковці виділяють міжтериторіальну, або міжрегіональну, інтеграцію чи співробітництво як передумову забезпечення інтеграційного процесу [6, с. 198]. Міжтериторіальне співробітництво означає будь-яку взаємоузгоджену діяльність, спрямовану на започаткування відносин між територіальними общинами та органами влади двох або більше договірних сторін, включаючи укладання між територіальними общинами та органами влади інших держав угод про співробітництво [8]. Отже, важливість і тіснота економічної взаємодії та взаємозалежності між окремими частинами простежуються через призму міжтериторіального функціонування, що притаманне сільськогосподарському виробництву.

На думку Г.В. Черевко, «агропромислова інтеграція є важливим організаційно-господарським важелем, використання якого великою мірою визначає ефективність функціонування агропродовольчого комплексу. Для подальшого розвитку інтеграційних процесів слід звернути увагу на: формування ефективної системи економічних відносин між учасниками інтеграційних формувань; удосконалення форм агропромислової інтеграції, земельних відносин та відносин власності; покращення інвестиційної привабливості й активізацію інвестиційної діяльності з метою розвитку виробництва і формування необхідного розміру оборотного капіталу, що забезпечує нормальне ведення виробничо-фінансової діяльності суб'єктів АПК – учасників інтеграційної взаємодії» [9, с. 28]. Учений чітко окреслює перспективні грані в разі розумного управління інтеграційними процесами саме аграрного сектору, що дає змогу говорити про нагальність та своєчасність даного питання, перспективність якого зумовлюється формуванням ефективних систем управління інтеграційними процесами, інституціональний поділ та виокремлення форм інтегрованих структур, упровадження інтеграційних механізмів в АПК як сучасних інноваційних інструментів.

Висновки із цього дослідження і подальші перспективи у даному напрямку. У результаті теоретичного узагальнення поглядів та підходів до управління інтеграційними процесами сформовано основні положення забезпечення системи управління інтеграційними процесами в аграрному секторі. Проведений компаративний аналіз дав можливість порівняти та виокремити основні аспекти механізму управління інтеграційними процесами на основі економічних зв'язків між різними елементами сектору економічної діяльності. На основі аналізу стало можливим виокремлення основних важелів управління інтеграційними процесами серед них – міжтериторіальний, економічний, організаційний, техніко-технологічний, логістичний, фінансовий. Установлено, що за рахунок чіткої взаємодії запропонованих чинників можливе налагодження успішного механізму управління інтеграційними процесами в аграрному секторі для більшої ефективності діяльності інтегрованих структур та економіки у цілому. Подальші дослідження в частині теоретико-методологічного забезпечення управління інтеграційними процесами аграрного сектору дадуть можливість вивести аграрний сектор на новий рівень розвитку.

Бібліографічний список:

1. Пушкар А.И., Жуков Ю.Е., Пилипенко А.А. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление. Харьков : Кросс роуд, 2006. 440 с.
2. Карпенко Н. Інтеграційна модель розвитку маркетингової діяльності на підприємствах споживчої кооперації. *Маркетинг в Україні*. 2010. № 4. С. 25–28.
3. Гурова О.В. Оцінка ефективності управління в процесі інтеграції. *Вісник Донецького національного університету. Серія «Економіка і право»*. 2009. Вип. 1. С. 77–84.
4. Вергал К.Ю. Теоретико-множинні підходи до управління інтеграційними процесами підприємств. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014. Вип. 1(10). Т. 1. С. 189–193.
5. Launhardt W. Die Bestimmung des Zweckmassgsten Standort Einer Geweblichen Anlage. *Zeitschrift des Vereins der Deutscher Sngeniers*. 1982. № 3.
6. Газуда Л.М. Теорії інтеграційного розвитку територіальних економічних систем. *Проблеми і перспективи економіки та управління. Серія «Проблеми менеджменту та розвитку продуктивних сил регіону»*. 2015. № 3. С. 192–202.
7. Євдокименко В.К., Яскал І.В. Особливості регіонального регулювання економічної інтеграції : монографія. Чернівці : Прут, 2011. 256 с.
8. Протокол № 2 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або органами влади. Страсбург, 1998. URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_520 (дата звернення: 25.04.2019).
9. Черевко Г.В. Інтеграційні процеси в АПК: перспективи залучення до них підприємств споживчої кооперації. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2015. № 47. С. 24–29.
2. Karpenko N. (2010). Integracijna modelj rozvytku marketynghovoji dijalnosti na pidpryjemstvakh spozhyvchoji kooperaciji [Integration model of development of marketing activity at enterprises of consumer cooperation]. *Marketing in Ukraine*, no. 4, pp. 25–28.
3. Ghurova O.V. (2009). Ocinka efektyvnosti upravlinnja v procesi integraciji [Assessment of management efficiency in the process of integration]. *Bulletin of Donetsk National University. Series Economics and Law*, vol. 1, pp. 77–84.
4. Verghal K.Ju. (2014). Teoretyko-mnozhyhnyi pidkhody do upravlinnja integracijnymy procesamy pidpryjemstv [Theoretical-plural approaches to the management of integration processes of enterprises]. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, Iss. 1(10), vol. 1, pp. 189–193.
5. Launhardt W. (1982). Die Bestimmung des Zweckmassgsten Standort Einer Geweblichen Anlage. *Zeitschrift des Vereins der Deutscher Sngeniers*, no. 3.
6. Ghazuda L.M. (2015). Teoriji integracijnogho rozvytku terytorijnykh ekonomichnykh system [Theories of integration development of territorial economic systems]. *Problems and prospects of economy and management. Series of Problems of Management and Development of Regional Productive Forces*, no. 3, pp. 192–202.
7. Jevdokymenko V.K., Jaskal I.V. (2011). Osoblyvosti reghionaljnogho reghuljuvannja ekonomichnoji integraciji [Features of regional regulation of economic integration]. Chernivtsi : Prut. (in Ukrainian)
8. Protokol no. 2 do Jevropejskoji ramkovoji konvenciji pro transkordonne spivrobitnyctvo mizh terytorijnymy obshhynamy abo orghanamy vlady [Protocol No. 2 to the European Framework Convention on Transfrontier Co-operation between Territorial Communities or Authorities]. Strasbourg (1998). Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_520 (accessed 25 April 2019).
9. Cherevko, Gh.V. (2015). Integracijni procesy v APK: perspektyvy zaluchennja do nykh pidpryjemstv spozhyvchoji kooperaciji [Integration processes in the agroindustrial complex: prospects of attraction of enterprises of consumer co-operation]. *Herald of the Lviv Commercial Academy. The series is economical*, no. 47, pp. 24–29.

References:

1. Pushkar A.I., Zhukov Yu.E., Pilipenko A.A. (2006). *Strategicheskie grupy predpriyatij: kontseptsiya, metodologiya, upravlenie* [Strategic groups of enterprises: concept, methodology, management]. Kharkiv: «Kross roud». (in Ukrainian)

УДК 339.543

Мінакова С.М.

доктор економічних наук, доцент,
член-кореспондент ТАУ,
головний науковий співробітник
відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморського науково-дослідного
інституту економіки та інновацій

Запорожець О.Ф.

кандидат економічних наук,
радник митної служби I рангу,
Одеська митниця ДФС

Minakova Svitlana

Doctor of Economic Sciences, Associated Professor,
Correspondent member TAU,
Chief Scientist at Department of Macroeconomic
and Public Administration
Black Sea Scientific Research
Institute of Economics and Innovation

Zaporozhets Olena

Candidate of Economic Sciences,
Customs Advisor of Rank I,
Odessa Customs SFS

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА КОРИГУВАННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF DEFINITION AND IMPLEMENTATION OF CUSTOMS VALUE OF GOODS IN UKRAINE

У статті розглянуто основні питання визначення та коригування митної вартості товарів в Україні. Значну увагу приділено визначенню сутності дефініцій «митна вартість», «фактурна вартість». Відзначено, що в переважній більшості вчені розглядають митну справу та митний контроль, проте нормативно-правові аспекти цього питання потребують подальшого дослідження. Метою даної статті є аналіз особливостей визначення, контролю та коригування митної вартості товарів в Україні. Проведено аналіз статей 52 та 54 Митного кодексу України з визначенням прав та зобов'язань уповноважених органів та суб'єктів діяльності. Визначено особливості практичної діяльності під час декларування величини митної вартості товарів. Зазначено, що судові справи найчастіше вирішуються на користь суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проте в деяких випадках митниці ДФС правомірно приймають рішення щодо коригування митної вартості товарів унаслідок недоотримання підтверджуючих документів. Зазначено основні причини виникнення питань із боку органів доходів і зборів до величини митної вартості.

Ключові слова: митна вартість товарів, Митний кодекс України, фактурна вартість, митна справа, митний контроль.

В статье рассмотрены основные вопросы определения и корректировки таможенной стоимости товаров в Украину. Значительное внимание уделено определению сущности дефиниций «таможенная стоимость», «фактурная стоимость». Отмечено, что в по-

давляющем большинстве ученые рассматривают таможенное дело и таможенный контроль, однако нормативно-правовые аспекты этого вопроса требуют дальнейшего исследования. Целью данной статьи является анализ особенностей определения, контроля и корректировки таможенной стоимости товаров в Украине. Проведен анализ статей 52 и 54 Таможенного кодекса Украины с определением прав и обязанностей уполномоченных органов и субъектов деятельности. Определены особенности практической деятельности при декларировании величины таможенной стоимости товаров. Отмечено, что судебные дела чаще всего решаются в пользу субъектов внешнеэкономической деятельности. Однако в некоторых случаях таможенные органы ДФС правомерно принимают решение о корректировке таможенной стоимости товаров вследствие недополучения подтверждающих документов. Указаны основные причины возникновения вопросов со стороны органов доходов и сборов к величине таможенной стоимости.

Ключевые слова: таможенная стоимость товаров, Таможенный кодекс Украины, фактурная стоимость, таможенное дело, таможенный контроль.

The article deals with the main issues of definition and adjustment of customs value of goods in Ukraine. Considerable attention is paid to the definition of the essence of the definition of «customs value», «invoice value». It is noted that in the majority of cases, scientists consider and study customs and customs control issues, but the regulatory and legal aspects of this issue requires further research. The objective of the article is to analyze the features of determination, control and adjustment of customs value of goods in Ukraine. The analysis of Articles 52 and 54 of the Customs Code of Ukraine, with the definition of the rights and obligations of authorized bodies and subjects of economic activity is conducted. The peculiarities of practical activity when declaring the value of the customs value of goods are determined. It is noted that litigation is most often solved in favor of entities with foreign economic activity. However, in some cases, the SFS customs authorities make a decision on adjusting the customs value of goods due to lack of supporting documents. These are the main reasons for the emergence of questions from the revenue and fees authorities to the value of customs value. The features of control over the customs value of goods are investigated. It is established that often the decision on the need to submit additional documents for confirming the numerical values of the components of the customs value of goods was taken on the basis of the operation of the risk management system. In such cases, the automated system of analysis and risk management is in operation. As the analysis of legal and judicial practice shows, as a rule, information on the operation of risk profiles and the difference in the value of the customs value of goods from the one contained in identical or similar goods in the database of the specialized «Price Information» database is not a sufficient evidence base. The latest monitoring of state budget revenues shows that the share of customs payments in the tax revenues is one of the dominant, which, in turn, determines the primary importance of providing SFS customs with precisely the fulfillment of the fiscal function. In order to reach consensus on the definition, control and adjustment of the customs value of goods, it is expedient to ensure the practical implementation of a number of measures to improve the process of determining, controlling and correcting the customs value of goods.

Keywords: customs value of goods, Customs code of Ukraine, invoice value, customs, customs control.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний етап розвитку України супроводжується стрімкими, досить часто неузгодженими між собою змінами, що стосуються як суспільства, так і економіки у цілому. Трансформаційні процеси відбуваються й у сфері зовнішньоекономічної діяльності, для яких характерними є інтенсифікація зовнішньоторговельних операцій, розвиток інтеграційних економічних відносин між країнами і, як наслідок, зростання міжнародних загроз. Саме за таких умов особливої актуальності набуває питання ефективності здійснення митного контролю.

Ефективно діючий механізм митно-тарифного регулювання є невід'ємною умовою проведення країною активної й цілісної економічної політики, а також реалізації митницями завдань із забезпечення економічної безпеки України, захисту її економічних інтересів.

Варто відзначити, що сьогодні особливо гострою є проблема недостовірного декларування митної вартості, що зумовлює дисонанс взаємодії між учасниками митних правовідносин й призводить до прерогативності виконання органами доходів і зборів фіскальної функції. За умов економічної кризи митна вартість перетворюється чи не на єдиний потужний економічний важіль,

що забезпечує можливість досягнення індикативних показників, що доводяться Мінфіном до митниць ДФС, а тому дієвим механізмом наповнення державного бюджету виступає коригування митної вартості. Коригування митної вартості – офіційна форма незгоди митниць ДФС із заявленою декларантом митною вартістю, що передбачає її збільшення і, як наслідок, додаткові донарахування до державного бюджету.

Поряд із цим сьогодні існує низка проблемних питань що стосуються реалізації статей Митного кодексу України щодо визначення, контролю та коригування митної вартості товарів, через які це питання досить часто стає предметом судових спорів між органами доходів і зборів та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичну основу з питань митної вартості становлять праці вчених-дослідників у сфері митної справи та митного контролю, зокрема: І.Г. Бережнюка, П.В. Пашка, С.С. Терещенка, О.П. Борисенка, С.Г. Войтова, С.В. Галько, О.П. Гребельника та ін.

Незважаючи на вагомий науковий внесок учених із даної тематики, залишається ще досить багато проблемних питань, зокрема щодо вивчення теоретичних та нормативно-правових основ із питань митної вартості, дослідження судової практики у сфері визначення, контролю та коригування митної вартості товарів, удосконалення механізму контролю митної вартості товарів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на актуальність проблеми, основна мета статті полягає у дослідженні особливостей визначення, контролю та коригування митної вартості товарів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до Митного кодексу

України, митна вартість трактується як вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари. Цілями використання відомостей про митну вартість товарів є: нарахування митних платежів; застосування інших заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України; ведення митної статистики; розрахунок податкового зобов'язання, визначеного за результатами документальної перевірки [1].

Варто відзначити, що митна вартість як категоріальна одиниця має досить глибокий зміст, складну структуру і подвійну природу, зокрема:

- економічну (митна вартість – це величина, що використовується в митному оподаткуванні як база нарахування митних платежів та є реально сплаченою або підлягає сплаті за товар);
- правову (митна вартість – це правова категорія, яка характеризує товар як предмет економічних та зовнішньоторговельних операцій).

Отже, митну вартість можна визначити як одну з митно-правових характеристик товару, яка відображає його вартість у сфері публічно-правових відносин [2].

Варто відзначити, що поряд із категорією «митна вартість» використовують й таке поняття, як «фактурна вартість», під якою розуміють ціну товарів, які переміщуються через митний кордон України, зазначену в рахунку-фактурі (рахунку-проформі), яка безпосередньо й використовується під час визначення митної вартості товарів за основним (першим) методом. Співвідношення між митною та фактурною вартістю товарів проаналізуємо на основі даних табл. 1, розрахованих за аналітичною інформацією, наданою Одеською митницею ДФС. Протягом 2017–2018 рр. Одеська митниця ДФС стабільно виконує пріоритетні завдання держави та ДФС щодо планових показників з адміністрування митних платежів і входить до топ-трійки митниць щодо наповнення державного бюджету.

Таблиця 1

Фактурна та митна вартість товарів за даними митних декларацій, оформлених на Одеській митниці ДФС

Період	Фактурна вартість товарів, тис. грн.	Митна вартість товарів, тис. грн.	Співвідношення митної й фактурної вартості
2015	26 549 052 664,00	67 754 987 344,27	2,55
2016	72 596 182 257,01	104 942 781 636,93	1,45
2017	69 053 042 222,92	174 189 487 291,98	2,52
2018	68 528 921 276,48	266 712 330 039,85	3,89
1 кв. 2019	18 712 515 313,11	81 968 527 651,10	4,38

Джерело: розраховано на основі аналітичної інформації, наданої Одеською митницею ДФС

Отримані результати вказують на суттєве податкове навантаження на учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Статтею 52 Митного кодексу України визначено, що заявлення митної вартості товарів здійснюється декларантом або уповноваженою ним особою під час декларування товарів. При цьому декларант або уповноважена ним особа, які заявляють митну вартість товару, зобов'язані:

1) заявляти митну вартість, визначену ними самостійно, у тому числі за результатами консультацій з органом доходів і зборів;

2) подавати органу доходів і зборів достовірні відомості про визначення митної вартості, які повинні базуватися на об'єктивних, документально підтверджених даних, що піддаються обчисленню;

3) нести всі додаткові витрати, пов'язані з коригуванням митної вартості або наданням органу доходів і зборів додаткової інформації.

Відповідно до статті 54 Митного кодексу України, контроль правильності визначення митної вартості товарів здійснюється органом доходів і зборів під час проведення митного контролю і митного оформлення шляхом перевірки числового значення заявленої митної вартості [1].

При цьому орган доходів і зборів для здійснення контролю правильності визначення митної вартості товарів має право [1]:

1) упевнюватися в достовірності або точності будь-якої заяви, документа чи розрахунку, поданих для цілей визначення митної вартості;

2) у випадках, установлених Митним кодексом України, письмово запитувати від декларанта або уповноваженої ним особи встановлені додаткові документи та відомості, якщо це необхідно для прийняття рішення про визнання заявленої митної вартості;

3) у випадках, установлених Митним кодексом України, здійснювати коригування заявленої митної вартості товарів;

4) проводити в установленому порядку перевірку правильності визначення митної вартості товарів після їх випуску;

5) звертатися до органів доходів і зборів інших країн із запитом щодо надання відомостей, необхідних для підтвердження достовірності заявленої митної вартості;

6) застосовувати інші передбачені Митним кодексом України форми митного контролю.

За результатами здійснення контролю правильності визначення митної вартості товарів орган доходів і зборів визнає заявлену декларантом або

уповноваженою ним особою митну вартість чи приймає письмове рішення про її коригування відповідно до положень Митного кодексу України [1].

На практиці досить часто у разі непогодження митниці задекларованої величини митної вартості товарів пропонується її розрахунок за резервним методом. Здебільшого таке коригування призводить до її суттєвого підвищення, і, як наслідок, сума митних платежів зростає. У зв'язку із цим суб'єкти господарювання звертаються до суду з позовами про визнання протиправними та скасування рішення про коригування митної вартості товарів та карток відмови в прийнятті митної декларації, митному оформленні випуску чи пропуску товарів. Варто відзначити, що сьогодні, за даними офіційної статистики, найчастіше в судах розглядаються справи, що стосуються визначення, контролю та коригування митної вартості товарів. До того ж, як показує судова практика, найчастіше вони вирішуються на користь суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Разом із тим непоодинокими є випадки, коли митниці ДФС правомірно приймають рішення щодо коригування митної вартості товарів унаслідок ненадання інформації зовнішньоторговельних та біржових організацій про вартість сировини, висновків про якісні та вартісні характеристики товару, підготовлених спеціалізованою експертною організацією, калькуляції фірми-виробника, які можуть виступати митниці як підтверджуючі документи. Такі випадки судом розглядаються як невиконання умов документального підтвердження і достовірності інформації, на якій повинна ґрунтуватися митна вартість товару.

Серед основних причин виникнення питань із боку органів доходів і зборів до величини митної вартості доцільно виділити такі:

– відсутність належного документального підтвердження її числового значення чи відомостей щодо ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті за товари;

– неврахування в структурі митної вартості всіх складників митної вартості, зокрема транспортних витрат, винагород посередникам (експедиторам), витрат на страхування вантажу;

– наявність розбіжностей у документах, що підтверджують митну вартість товарів;

– суттєву різницю між задекларованою митною вартістю та даними цінової бази щодо ідентичних або подібних товарів, яка міститься в базі даних спеціалізованого комплексу ЄАІС «Цінова інформація».

При цьому Вищим адміністративним судом України висловлено свою позицію щодо наявності розбіжностей у таких документах [3]:

- розбіжності, які не вплинули на показник митної вартості, не можуть бути підставою витребування додаткових документів;

- відсутність в інвойсі посилання на додаток до зовнішньоекономічного контракту не є розбіжністю;

- відсутність відомостей щодо ціни в одному товаросупровідному документі та наявність цих відомостей в іншому не вважаються розбіжністю;

- підписання інвойсу і зовнішньоекономічного контракту різними особами не є розбіжностями за умови наявності відповідних повноважень у осіб-підписантів.

Поряд із цим Вищим адміністративним судом України визначено, що обґрунтованими є сумніви органу доходів і зборів щодо митної вартості товарів, якщо [3]: під час поставки на умовах EXW додатково не надано митниці відомостей про вартість навантаження товару, оскільки цей вид умов поставки передбачає самостійне вивезення покупцем товару зі складу продавця; вартість товару, згідно з умовами зовнішньоекономічного контракту, визначено залежно від іншого подібного товару того ж виду; умовами ЗЕД контракту передбачено узгодження продавцем цінової політики продавця та його клієнтської бази, що дійсно може свідчити про те, що особи є пов'язаними; підприємство декларує аналогічний товар за митною вартістю, суттєво нижчою порівняно з попередніми митними оформленнями; відсутність економічної доцільності (сутності) зовнішньоекономічних операцій для підприємства-посередника; дата рахунку-фактури передує даті укладення зовнішньоекономічного контракту; зазначення умов поставки DAP (місце призначення в Україні) суперечить самій сутності прайс-листа як пропозицій необмеженому колу покупців.

Досліджуючи особливості контролю над митною вартістю товарів, варто відзначити, що досить часто рішення про необхідність подання додаткових документів для підтвердження числових значень складників митної вартості товарів приймається на основі спрацювання системи управління ризиками. У зазначених випадках відбувається спрацювання автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (АСАУР) за кодами:

- а) «101-1» – витребування оригіналів документів, зазначених у митній декларації, або засвідче-

них в установленому порядку їхніх копій, якщо законодавством не передбачено подання оригіналів;

- б) «102-1» – перевірка відповідності відомостей, які містяться в українській митній декларації, відомостям, що містяться у відповідному паперовому примірнику (електронній копії) митної декларації суміжної сторони (книжці МДП);

- в) «103-1» – перевірка поданих товаросупровідних та товаротransпортних документів (у тому числі наданих на вимогу органу доходів і зборів) та/або відомостей про них на предмет розбіжностей у відомостях, що зазначені у цих документах, митній декларації чи документах, що її заміщують, їхніх електронних копіях, розміщених в ЄАІС Держмитслужби;

- г) «105-2» – контроль правильності визначення митної вартості товарів із коментарем «Можливе зниження митної вартості товару»;

- д) «106-2» – витребування документів, які підтверджують митну вартість товарів.

Проте, як показує аналіз судової практики, як правило, інформація щодо спрацювання профілів ризиків та відмінність величини митної вартості товарів від тієї, що міститься щодо ідентичних або подібних товарів, у базі даних спеціалізованого комплексу ЄАІС «Цінова інформація» не є достатньою доказовою базою.

Останній моніторинг надходжень до державного бюджету показує, що частка митних платежів у складі податкових надходжень є однією з домінуючих, що, своєю чергою, визначає першочерговість забезпечення митницями ДФС саме виконання фіскальної функції.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, узагальнюючи проведені дослідження, варто зазначити, що для досягнення консенсусу з питань визначення, контролю та коригування митної вартості товарів доцільним є забезпечення практичної реалізації таких напрямів:

- актуалізація цінової інформації щодо аналогічних та подібних товарів і надання доступу до таких інформаційних джерел суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності;

- напрацювання методичного інструментарію щодо використання бухгалтерської документації під час визначення митної вартості за використання різних методів її розрахунку;

- відновлення та забезпечення ефективності міжнародного обміну ціновою інформацією;

- визначення критеріїв до експертних організацій, які уповноважені надавати висновки про якісні та вартісні характеристики товарів,

а також вимоги до оформлення зазначених висновків та створення реєстру експертних організацій, які будуть оцінювати адекватність умов експортно-імпортних контрактів.

Бібліографічний список:

1. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI. Дата оновлення: 04.07.2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 15.04.2019).
2. Панова Е.Н. Таможенная стоимость товаров: экономическая сущность и принципы определения. *Право и экономика*. 2009. № 4. С. 94–97.
3. Огляд останньої судової практики щодо митної вартості. URL: <http://kmp.ua/ua/analytics/court-practice/sudova-praktyka-po-mytanii-vartosti/> (дата звернення: 14.04.2019).

References:

1. Mytnyi kodeks Ukrainy. Zakon Ukrainy vid 13.03.2012 r. № 4495-VI. [Customs Code of Ukraine. Law of Ukraine dated March 13, 2012 No. 4495-VI]/ Data onovlennia: 04.07.2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (accessed 15 April 2019). (in Ukrianin)
2. Panova E.N. (2009). Tamozhennaya stoimost' tovarov: ekonomicheskaya suschnost' i principy opredeleniya. [Customs value of goods: economic essence and principles of definition.] *Pravo i ekonomika*. № 4. Pp. 94–97. (in Russian)
3. Ohliad ostannoï sudovoï praktyky shchodo mytnoi vartosti [Revie wofrecent customs practiceon customs value]. URL: <http://kmp.ua/ua/analytics/court-practice/sudova-praktyka-po-mytanii-vartosti/> (accessed 14April2019). (in Ukrianin)

УДК 339.9

Ткаленко С.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри європейської економіки і бізнесу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Tkalenko Svitlana

PhD in Economics, Associate Professor of Department
of European Economy and Business,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

СТРАТЕГІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ

THE STRATEGY OF INVESTMENT SAFETY OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE CONDITIONS OF THE EURO-INTEGRATION VECTOR OF DEVELOPMENT

В умовах євроінтеграційного вектору розвитку визначено необхідність формування стратегії інвестиційної безпеки. Показано ефект залучених прямих іноземних інвестицій для економіки приймаючої країни. У проведеному дослідженні виявлено основні фактори, які впливають на іноземні інвестиції; розроблено економетричну модель впливу цих незалежних змінних, таких як рівень споживання, рівень інфляції, зовнішній борг, на приріст європейських інвестицій з огляду на сучасний стан розвитку вітчизняної економіки. Виявлено, що Україна має серйозні потреби в інвестиціях та фінансуванні власних потреб, а це вимагатиме мобілізації значних міжнародних фінансів для підтримки макроекономічної стабільності.

ті. Доведено, що коли економічні перспективи покращуються, то відбувається зростання потоків інвестицій на світовому ринку, оскільки очікується зростання попиту в майбутньому. Обґрунтовано, що інвестиції мають циклічний характер, адже в умовах рецесії економіки інвестиції спадають, а з економічним зростанням інвестиції збільшуються.

Ключові слова: іноземні інвестиції, синергетичний ефект, інвестиційна стратегія, рівень споживання, рівень інфляції, зовнішній борг.

В условиях евроинтеграционного вектора развития определена необходимость формирования стратегии инвестиционной безопасности. Показан эффект привлеченных прямых иностранных инвестиций для экономики принимающей страны. В проведенном исследовании выявлены основные факторы, которые влияют на иностранные инвестиции; разработана эконометрическая модель влияния этих независимых переменных, таких как уровень потребления, уровень инфляции, внешний долг, на прирост европейских инвестиций с учетом современного состояния развития отечественной экономики. Выявлено, что Украина имеет серьезные потребности в инвестициях и финансировании собственных нужд, а это будет требовать мобилизации значительных международных финансов для поддержки макроэкономической стабильности. Доказано, что когда экономические перспективы улучшаются, то происходит рост потоков инвестиций на мировом рынке, поскольку ожидается рост спроса в будущем. Обосновано, что инвестиции имеют циклический характер, ведь в условиях рецессии экономики инвестиции падают, а с экономическим ростом инвестиции увеличиваются.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, синергетический эффект, инвестиционная стратегия, уровень потребления, уровень инфляции, внешний долг.

In the context of the euro integration vector of development, the need to form an investment security strategy has been determined. The effect of attracted foreign direct investment for the economy of the host country is shown: not all effects have only quantitative parameters, there are effects that relate to qualitative indicators; in this connection, the synergistic effect is considered as a combination of qualitative and quantitative criteria. It is proved that to increase the efficiency of attracting investments into the national economy and necessary to have an investment strategy at the state level. The Marshall the Plan for Ukraine is analyzed which prepared by the European Union. The article reveals the need for reforms to improve the investment climate and business environment. The study identified the main factors that influence foreign investment, and also developed an econometric model of the impact of these independent variables, such as consumption, inflation, external debt on European investment, given the current state of the domestic economy and the euro integration vector of development. In addition to the factors analyzed in detail, investments are also related to structural and institutional factors, such as institutional quality, institutional structure, financial structure, financial development, attractive business environment; these factors are directly related to foreign investments. The reasons for the slow domestic economic growth are summarized, such as the political factor, the weak development of certain sectors of the economy (engineering, mining and others), as well as delays in carrying out major reforms to further increase investor confidence. At the same time, it was noted that Ukraine has serious needs for investments and financing its own needs and this requires the mobilization of substantial international finance to maintain macroeconomic stability. It has been proven that when economic prospects improve, there is an increase in investment flows on the world market, as demand is expected to grow in the future. It has been substantiated that investments are cyclical: in the conditions of a recession in the economy, investments come and, conversely, with economic growth investments grow.

Keywords: foreign investment; synergistic effect; consumption level; inflation rate; external debt.

Постановка проблеми. У розвитку та функціонуванні національних економік світу суттєву роль відіграють інвестиції, як власні, так й іноземні. Особливого значення набувають прямі іноземні інвестиції для приймаючих країн, таких як країни, що розвиваються, та країни з транзитивною економікою. Такі інвестиції здійснюють вплив на структурні зрушення в економіках країн, розвиток вітчизняного господарства, обсяги суспільного виробництва, безпеку економіки. Україна як приймаюча країна для перебудови

економіки конче потребує залучення прямих іноземних інвестицій, оскільки власних інвестицій не вистачає. З урахуванням євроінтеграційного розвитку актуальності набувають проблеми залучення європейських прямих інвестицій, їх ефективності в контексті впливу як на економічну безпеку, так і на економічний розвиток і формування стратегії інвестиційної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою дослідження інвестиційної безпеки та вивчення питань впливу прямих інозем-

них інвестицій на економічну безпеку займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких варто відзначити таких, як В. Баз [1], П.Дж. Паксо [2], Дж.Р. Траваліні [3], О. Барановський [4], О. Власюк [5], А. Сухоруков [6]. Питання впливу іноземних інвестицій на економічне зростання та дослідження проблеми впливу екзогенних та ендогенних факторів на залучення прямих іноземних інвестицій на прикладі різних країн світу, зокрема України, розглянуті в низці праць відомих фахівців і вчених, таких як У. Окай [7], Д. Кірікалелі [8], О. Пирог [9], Г. Глуха [10], Н. Скоробогатова [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зниження рівня інвестицій викликає зростання проблем щодо подальшого проведення реформ у країні та побудови ринкової економіки. Отже, дослідження присвячено вивченню проблем щодо впливу іноземного інвестування на економічне зростання та формування відповідної стратегії інвестиційної безпеки національної економіки. У зв'язку з цим та з урахуванням євроінтеграційного вектору розвитку економіки України пропонуємо розглянути особливості формування стратегії інвестиційної безпеки та процесу залучення європейських інвестицій, а саме того, як певні фактори, що мають велике значення, на нашу думку, а саме рівень споживання, рівень інфляції та зовнішній борг, впливають на приріст європейських інвестицій.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування необхідності стратегії інвестиційної безпеки України та виявлення впливу економічних показників на ефект безпечного рівня прямих інвестицій з ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Накопичення інвестиційних ресурсів та їх ефективне використання безпосередньо й прямо впливають на результати розвитку економіки та перспективи на майбутнє. При цьому інвестування має здійснюватися в ефективних формах та перспективних напрямках економічного розвитку, секторів економіки, інвестиційних проєктів. Навпаки, неефективне використання інвестицій, особливо залучених, приводить до відтоку капіталу з країни, відповідно, зменшення обсягів виробництва, зменшення ВВП та інших негативних наслідків для економіки приймаючої країни. Отже, ефективність використання прямих іноземних інвестицій приводить не лише до економічного зростання, але й до отримання синергетичного ефекту, який полягає в отриманні винагороди та додаткової переваги, якою є вигода взаємодії. Синергетичний

ефект формують такі складові, як місцевість (вигідне розташування капіталовкладення, трудових ресурсів, продуктивних сил), технологічний процес (відповідність НТП, можливість використання передового досвіду), інфраструктура (транспортна, наукова, енергетична тощо).

Ефективність залучення європейських інвестицій в національну економіку є можливою за умов розроблення відповідної стратегії, яка би сприяла збільшенню їх обсягу та забезпеченню інвестиційної безпеки. Проблематики щодо перетину ПІІ в контексті сформованої національної стратегії, яка сприяє їх залученню, та національної безпеки взаємозалежні, що доводять останні дослідження іноземних та вітчизняних фахівців. Отже, пошук балансу стратегією інвестиційної безпеки та політикою залучення ПІІ є необхідним.

Проаналізувавши «План Маршалла для України», який розроблений для України Європейським Союзом, зазначаємо, що залучення європейських прямих іноземних інвестицій розглядається разом з необхідними реформами в національній економіці, які, як прогнозується, приведуть до економічного зростання. Європейський Союз розглядає надання допомоги через взаємозв'язок «інвестиції – реформи». Передбачається, що інвестиції сприятимуть реалізації Плану зовнішніх інвестицій ЄС (EU External Investment Plan) [12]. Таким чином, з урахуванням сучасної ситуації, в якій опинилась Україна, та сучасного етапу розвитку в контексті євроінтеграційного вектору увагу слід приділити, по-перше, тій економічній підтримці, що надає Європейський Союз, а по-друге, Плану зовнішніх інвестицій ЄС (інструмент Європейської інвестиційної підтримки).

Фактори, які здійснюють вплив на іноземні інвестиції та прийняття рішень щодо інвестування для інвесторів, наведені на рис. 1.

Крім цих перерахованих факторів, які належать до кількісних індикаторів, слід назвати інституціональні та структурні фактори. До останніх віднесемо сприятливе бізнес-середовище, інвестиційний клімат, податкове середовище, фінансову структуру, фінансовий розвиток, інституційну структуру. За умов формування сприятливого середовища для залучення прямих іноземних інвестицій, сприятливих інституціональних та структурних факторів, покращення економічних перспектив держави відбуватиметься очевидне зростання залучення інвестицій. Проведені попередні емпіричні дослідження доводять, що з економічним зростанням інвес-



Рис. 1. Детермінанти впливу на іноземні інвестиції

Джерело: складено автором

тиції завжди збільшуються, а з економічним спадом у державі спостерігаються зменшення надходжень інвестицій та їх вплив загалом. Як засвідчує статистика, в Україні спостерігається слабе, дуже повільне економічне зростання, що обумовлене низкою факторів, перш за все політичною ситуацією з 2014 року, проведенням АТО на сході країни, а також повільним упровадження реформ у ключових сферах, що позначається на рівні довіри основних інвесторів.

Для досягнення ефективного співробітництва в рамках Плану зовнішніх інвестицій ЄС український уряд повинен провести відповідні реформи, що сприятимуть, зокрема, залученню європейських інвестицій, наприклад покращити інвестиційний клімат та бізнес-середовище. Зокрема, на цей період співробітництва 2018–2027 років пропонуємо сформулювати «Інвестиційну стратегію України», метою якої має стати створення конкурентоспроможної та висо-

ко розвинутої європейської країни. Ця Стратегія спрямована на досягнення розвитку економіки країни за рахунок збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій. Основними пріоритетами мають бути економічне зростання; інклюзивне, всеохоплююче зростання; стає зростання; забезпечення архітектури інвестиційної безпеки. Стратегічні напрями співробітництва повинні враховувати національні інтереси.

Водночас основні економічні показники за останні роки, які впливають на прийняття рішень іноземними інвесторами, наведені в табл. 1.

Якщо проаналізувати ці дані, то можна зазначити, що ВВП збільшився на 2,5% у 2017 році (і на 2,3% у 2016 році) (рис. 2); прямі іноземні інвестиції залишилися ще слабкими та відповідають рівню 2,1% від ВВП у 2017 році, тоді як в докризові періоди цей показник становив більше 5%; експорт та імпорт також показують негативну тенденцію; зовнішній борг зростає,

Таблиця 1

Основні економічні показники України, 2012–2020 роки [13, с. 2]

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік*	2019 рік*	2020 рік*
Номінальний ВВП, млрд. грн.	1,989	2,385	2,983	3,428	3,854	4,314
Реальний ВВП, % зміни	-9,8	2,3	2,5	3,5	4,0	4,0
Споживання, % зміни	-15,9	1,4	6,7	5,4	4,1	3,8
Фіксовані інвестиції, % зміни	-9,2	2,1	18,1	14,9	9,0	9,2
Експорт, % зміни	-13,2	-1,6	3,5	8,0	6,4	5,9
Імпорт, % зміни	-17,9	8,4	12,2	14,0	7,2	5,8
Рівень інфляції, % зміни на кінець періоду	43,3	12,4	13,7	9,9	7,3	6,5
Зовнішній борг, % ВВП	131,5	129,4	104,0	106,3	107,0	105,4
Міжнародні резерви, млрд. дол. США	13,3	15,5	18,8	—	—	—
Доходи бюджету, % ВВП	42,1	38,4	39,2	40,1	40,8	40,6
Податкові надходження, % ВВП	35,5	33,1	34,0	35,4	36,5	36,6
Поточні витрати, % ВВП	41,0	37,4	38,2	39,4	39,7	39,0
Капітальні витрати, % ВВП	2,2	3,1	3,3	3,2	3,8	4,0

* прогнозовані дані

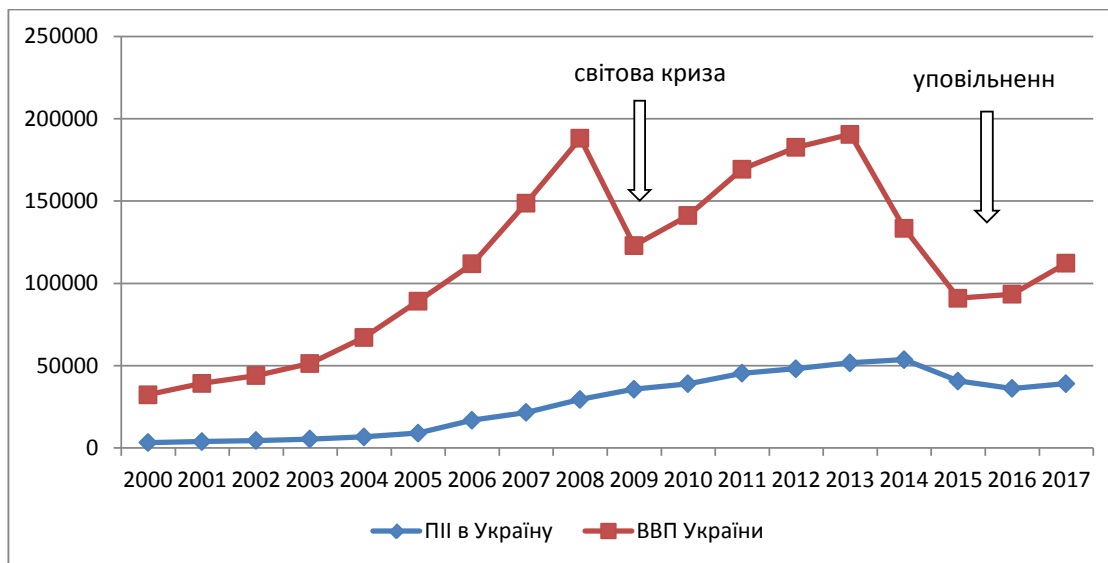


Рис. 2. Показники ПІІ, ВВП в Україні, 2000–2017 роки (млн. дол. США) [14]

що може відлякувати потенційних інвесторів на перспективу, особливо якщо додати відсутність запровадження реформ, під які надають міжнародні інституції кошти Україні на відновлення та економічне зростання. Незважаючи на повільне, але все ж таки зростання, як зазначають експерти, довіра до інвесторів підвищилась, проте фактори стримання залишаються.

Загалом до 2020 року прогноз від міжнародних експертів є позитивним. Водночас економічне зростання залежить від досягнення домовленості з МВФ та темпів реформ, які уряд має запровадити. Проведений нами аналіз основних економічних показників України (табл. 1) дав змогу виявити ті з них, які найбільше впливають на ефект інвестицій (розглядаємо приріст ПІ з Європейського Союзу). Статистичні дані розглядалися за період 2012–2017 років, отже, маємо 12 спостережень (піврічні дані). Вплив найбільш суттєвих факторів на приріст європейських інвестицій (FDI) проводився за допомогою пакета “E-Views – 7”. До таких факторів ми віднесли рівень споживання (CO), рівень інфляції (CPI) та зовнішній борг (ED). Побудована кореляційна матриця, а також наведені результати багатofакторної регресії в табл. 2, 3.

Кореляційна матриця пояснює взаємозв'язок між вибраними нами змінними CO, CPI, ED сильною від'ємною кореляцією між зовнішнім боргом, рівнем інфляції та приростом європейських інвестицій, малою позитивною кореляцією між рівнем споживання та приростом європейських інвестицій. Фактично маємо досить прийнятний результат кореляції, який підтверджує вдалість моделі.

Щодо вимог якості факторів, то визначаємо їх на рівні 5–10% значимості. Отже, маємо одночасно всі коефіцієнти регресійного рівняння, що не дорівнюють нулю; $R^2=85,6\%$, що означає те, наскільки відібрані нами критерії пояснюють зміни приросту інвестицій; ймовірність прийняття нульової гіпотези близька до нуля; критерій Дарбіна-Уотсона 2,02 означає відсутність автокореляції. Також перевірена нами автокореляція за допомогою тесту Бреуша-Годфрі, що підтверджує те, що автокореляція відсутня, а ймовірність прийняття нульової гіпотези становить 17,3%.

Також модель була перевірена тестами щодо гетероскедастичності (тести Уайту, Глейзера, Бреуша-Пагона-Годфрі, Харві, АРЧ). Результати тестів є позитивними, що свідчить про відсутність гетероскедастичності.

Таблиця 2

Матриця коефіцієнтів кореляції

Коефіцієнти	FDI	CO	CPI	ED
FDI	1,000000	0,013127	-0,602598	-0,903142
CO	0,013127	1,000000	-0,700216	-0,225516
CPI	-0,602598	-0,700216	1,000000	0,765968
ED	-0,903142	-0,225516	0,765968	1,000000

Джерело: складено автором

Таблиця 3

Результати багатфакторної регресії приросту європейських ПІІ

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CO	-0,437563	0,401566	-1,089642	0,3076
CPI	-0,112527	0,312814	-0,359727	0,7284
ED	-0,448361	0,147870	-3,032127	0,0163
C	42,48693	10,84444	3,917855	0,0044
R-squared	0,856244	Mean dependent var		-5,316667
Adjusted R-squared	0,802335	S,D, dependent var		11,65479
S, E of regression	5,181664	Akaike info criterion		6,389331
Sum squared resid	214,7971	Schwarz criterion		6,550966
Log likelihood	-34,33599	Hannan-Quinn criter		6,329488
F-statistic	15,88326	Durbin-Watson stat		2,028412
Prob (F-statistic)	0,000989			

Джерело: складено автором

За тестом Уайту значимість регресії становить 21%; за тестом Глейзера значимість регресії перебуває на рівні $F\text{-statistic}=50\%$ і $R^2=40\%$; за тестом Бреуша-Пагона-Годфрі значимість регресії перебуває на рівні $F\text{-statistic}=70\%$ і $R^2=60\%$; за тестом Харві значимість регресії перебуває на рівні $F\text{-statistic}=27\%$ і $R^2=22\%$; за тестом АРЧ значимість регресії перебуває на рівні $F\text{-statistic}=43\%$ і $R^2=77\%$, тобто всі тести підтверджують відсутність гетероскедастичності. Отже, стверджуємо, що можемо прийняти нульову гіпотезу.

Наступним кроком перевірки моделі щодо якості є тест Ремсі, коефіцієнт якого становить більше 10%, що засвідчив достатню якість запропонованої моделі. Також модель була перевірена щодо пояснювальної здатності, яка є досить високою. Отже, рівняння є статистично значимим, а загальний вигляд багаторегресійної моделі залежності приросту європейських інвестицій описаний таким чином:

$$FDI = -0.4375 \cdot CO - 0.1125 \cdot CPI - 0.4483 \cdot ED + 42.4869. \quad (1)$$

В результаті регресії було виявлено такі моменти:

– зменшення приросту європейських інвестицій на 43% відбувається за рахунок рівня зростання споживання на один відсоток, а це означає, що схильність до споживання приводить до зменшення збереження, відповідно, зменшуються наявні інвестиції та їх обсяги залучення; існує прямий зв'язок між інвестиціями та схильністю до споживання, граничною ефективністю капіталу та нормою відсотка;

– зменшення приросту європейських інвестицій на 11% відбувається за рахунок рівня зростання рівня інфляції на один відсоток; це означає підвищення рівня ризикованості інвестицій в

умовах інфляційних процесів; зниження та стабілізація рівня інфляції, як правило, приводять до збільшення приросту європейських інвестицій;

– зростання рівня зовнішнього боргу є ризиком для країни, оскільки існує ймовірність того, що позикова сума спрямується на покриття проблем в бюджеті, а не на ефективне використання інвестицій; отже, зростання рівня зовнішнього боргу на 1% приводить до зменшення приросту європейських прямих іноземних інвестицій на 44%.

Висновки. На основі проведеного нами дослідження ми можемо стверджувати, що перспективи зростання стають більш невизначеними, але збереження макроекономічної стабільності та завершення ключових реформ задля зміцнення довіри європейських інвесторів можуть сприяти зростанню найближчими роками, особливо за умов прийняття Інвестиційної стратегії. Складне політичне середовище також впливає на перспективи реформ, але є можливість основні, ключові реформи все ж таки реалізувати. На зменшення припливу іноземних інвестицій здійснює вплив низка факторів, які слід вирішувати або принаймні намагатися зменшити їх негативний вплив. Отже, завданнями на перспективу для України є реалізація реформ, формування сприятливого інвестиційного середовища, клімату та інвестиційної стратегії. З огляду на це перспективні дослідження стосуються того, який ефект залучені перш за все європейські інвестиції матимуть в контексті зростання вітчизняної економіки, які необхідні реальні програми для покращення інвестиційного клімату, які кроки найближчою перспективою має зробити держава задля формування конкурентоспроможної та високорозвиненої економіки.

Бібліографічний список:

1. Bath V. Foreign Investment, the National Interest and National Security – Foreign Direct Investment in Australia and China. *Sydney Law Review*. 2012. P. 5–34. URL: <http://papers.ssrn.com/sol3> (дата звернення: 15.02.2019).
2. Pasco B.J.C. United States National Security Reviews of Foreign Direct Investment: From Classified Programs to Critical Infrastructure, This is What the Committee on Foreign Investment in the United States Cares About, *ICSID Review. Foreign Investment Law Journal*. 2014. Vol. 29. Iss. 2. P. 350–371.
3. Travalini J.R. Foreign Direct Investment in the United States: Achieving a Balance between National Economy Benefits and National Security Interests. *Northwestern Journal of International Law & Business*. 2009. Vol. 29. Iss. 3. P. 779–800.
4. Барановський О. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія. Київ, 2004. 759 с.
5. Власюк О. Україна в системі міжнародної безпеки. Київ, 2009. 572 с.
6. Сухоруков А. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави. *Стратегічні пріоритети*. 2013. № 3(28). С. 5–15.
7. Okyay U. The determinants of investment: panel data analysis of G7 countries. *European Scientific Journal*. 2014. Vol. 1. P. 27–35.
8. Kirikkaleli D. The effect of domestic and foreign risks on an emerging stock market: A time series analysis. *North American Journal of Economics and Finance*. URL: <https://doi.org/10.1016/j.najef.2018.11.005> (дата звернення: 15.02.2019).
9. Пирог О. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання України. *Економіка промисловості*. 2005. № 1. С. 87–91.
10. Глуха Г. Інвестиції та їх вплив на економічне зростання. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 1(16). С. 39–47.
11. Скоробогатова Н., Потапова В. Роль інвестицій у формуванні економічного зростання України. *Актуальні проблеми економіки та управління*. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/issue/view/7925/showToc> (дата звернення: 21.03.2019).
12. EU commission is starting to implement Marshall Plan for a Ukraine. URL: euromaidanpress.com/2018/05/05/building-a-contract-for-ukraine-eu-commission-is-starting-to-implement-marshall (дата звернення: 18.02.2019).
13. Ukraine Economic Update, 2018, April 10. *Worldbank*. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/684631523347829626/Ukraine-Economic-Update-April-2018-Eng.pdf> (дата звернення: 22.01.2019).
14. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm (дата звернення: 21.03.2019).

References:

1. Bath V. Foreign Investment, the National Interest and National Security – Foreign Direct Investment in Australia and China. *Sydney Law Review*. 2012. P. 5–34. URL: <http://papers.ssrn.com/sol3> (data zvernennia: 15.02.2019).
2. Pasco B.J.C. United States National Security Reviews of Foreign Direct Investment: From Classified Programs to Critical Infrastructure, This is What the Committee on Foreign Investment in the United States Cares About, *ICSID Review. Foreign Investment Law Journal*. 2014. Vol. 29. Iss. 2. P. 350–371.
3. Travalini J.R. Foreign Direct Investment in the United States: Achieving a Balance between National Economy Benefits and National Security Interests, *Northwestern Journal of International Law & Business*. 2009. Vol. 29. Iss. 3. P. 779–800.
4. Baranovskyi O.I. Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia) : monohrafiia. Kyiv, 2004. 759 s.
5. Vlasjuk O.S. Ukraine v systemi mizhnarodnoi bezpeky. Kyiv, 2009. 572 s.
6. Sukhorukov A.I. Shchodo metodolohii kompleksnoho otsiniuvannia skladnykiv ekonomichnoi bezpeky derzhavy. *Stratehichni priorytety*. 2013. № 3(28). S. 5–15.
7. Okyay U. The determinants of investment: panel data analysis of G7 countries. *European Scientific Journal*. 2014. Vol. 1. P. 27–35.
8. Kirikkaleli D. The effect of domestic and foreign risks on an emerging stock market: A time series analysis. *North American Journal of Economics and Finance*. URL: <https://doi.org/10.1016/j.najef.2018.11.005> (data zvernennia: 15.02.2019).
9. Pyroh O. (2005). Inozemni investytsii yak faktor ekonomichnoho zrostantia Ukrainy. *Ekonomika promyslovosti*. No. 1. S. 87–91.
10. Hlukha, H. (2014). Investytsii ta yikh vplyv na ekonomichne zrostantia. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*. No. 1(16). S. 39–37.
11. Skorobohatova N., Potapova V. (2018). Rol investytsii u formuvanni ekonomichnoho zrostantia Ukrainy. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/issue/view/7925/showToc> (data zvernennia: 21.03.2019).
12. EU commission is starting to implement Marshall plan for a Ukraine. URL: euromaidanpress.com/2018/05/05/building-a-contract-for-ukraine-eu-commission-is-starting-to-implement-marshall (data zvernennia: 18.02.2019).
13. Ukraine Economic Update. 2018. April 10. *Worldbank*. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/684631523347829626/Ukraine-Economic-Update-April-2018-Eng.pdf> (data zvernennia: 21.01.2019).
14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/01/Arch_zor_zb.htm (data zvernennia: 21.03.2019).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.341: 330. 322 (477)

Абдуллаєва А.Є.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Любчак І.С.

студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Abdullaeva Anastasia

Candidate of Economic Sciences,
Assistant Professor of the Department of Finances
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

Lyubchak Iryna

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

НЕОБХІДНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

NECESSITY OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF INVESTMENT

У статті розглянуто підходи до визначення та узагальнення основ функціонування інноваційних інвестицій, досліджено роль інвестиційних ресурсів у формуванні інноваційного потенціалу країни. Проаналізовано рейтингову позицію інноваційної діяльності України на основі міжнародних показників із 2014 по 2018 р. Узагальнено сучасний стан інноваційної активності країни відносно країн Європи, оцінено джерела фінансування інноваційної діяльності України протягом 2014–2017 рр. та виявлено, що найбільшим джерелом фінансування є власні кошти підприємств. Обґрунтовано, що серед усієї структури витрат на розвиток інновацій підприємств в Україні найбільша частка припадає на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Указано шляхи вдосконалення та розвитку інноваційної активності країни.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційна активність, науково-інноваційна інфраструктура, інноваційний потенціал країни.

В статье рассмотрены подходы к определению и обобщению основ функционирования инновационных инвестиций, исследована роль инвестиционных ресурсов в формировании инновационного потенциала страны. Проанализирована рейтинговая позиция инновационной деятельности Украины на основе международных показателей в течение 2014–2018 гг. Обобщено современное состояние инновационной активности страны в отношении стран

Европы. Оценены источники финансирования инновационной деятельности Украины в течение 2014–2017 гг. Выявлено, что крупнейшим источником финансирования являются собственные средства предприятий. Обосновано, что среди всей структуры затрат на развитие инноваций предприятий в Украине наибольшая доля приходится на приобретение машин, оборудования и программного обеспечения. Указаны пути совершенствования и развития инновационной активности страны.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационная активность, научно-инновационная инфраструктура, инновационный потенциал страны.

The article deals with the approaches to the definition and generalization of the basis of the functioning of innovative investments, the role of investment resources in the formation of the country's innovation potential is explored. The rating position of Ukraine's innovation activity on the basis of international indicators in 2014-2018 is analyzed, the current state of innovation activity of the country in relation to European countries is generalized. The sources of financing of innovation activity of Ukraine during 2014-2017 were estimated and it was found that the largest source of financing is the enterprises own funds. It is substantiated that among the whole structure of expenses for the development of innovations in enterprises in Ukraine the largest share belongs to the purchase of machines, equipment and software. Innovations are found to be important factors for improving the national economy and are important in the context of globalization. It is indicated that countries that actively innovate in production are ahead of high competitiveness, research and development costs in the economic sector, human resources. It is investigated that the country's ability to innovate reflects its potential, which can bring the country to a new socio-economic level, avoid crises and ensure its financial stability and competitiveness. Therefore, the study of the impact of investment activity on the innovative development of Ukraine is relevant for the modern stage of its economic development. It is noted that many scientists were involved in the study of problems related to the development, implementation and financing of innovation activities. A great contribution to the study of the impact of the country's investment activity on its innovative development was made by the domestic scientists. Also, there are ways of improving and developing the country's innovation activity. Therefore, development and improvement of innovation activity of our country will allow to enter the international market and increase the level of economic development at the expense of high-quality mechanisms, skilled workers and high-tech products.

Keywords: innovations, investments, innovative activity, scientific and innovation infrastructure, innovative potential of the country.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобалізації стратегія успішного розвитку національної економічної системи тісно пов'язана з розвитком інноваційних продуктів, досягненням нових наукових результатів, упровадженням високотехнологічного виробництва, створенням науково-інноваційної інфраструктури, адже саме здатність країни до інноваційної діяльності відображає її потенціал, який здатний вивести країну на новий соціально-економічний рівень, уникнути кризових явищ та забезпечити її фінансову стійкість та конкурентоспроможність. Отже, дослідження впливу інвестиційної діяльності на інноваційний розвиток України є актуальним для сучасного етапу її економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченням проблемних питань, пов'язаних із розвитком, упровадженням та фінансуванням інноваційної

діяльності, займалися багато вітчизняних науковців. Великий внесок у дослідження впливу інвестиційної діяльності країни на її інноваційний розвиток зробили такі вчені, як А.І. Яковлев, А.А. Гриценко, В.М. Мельник та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у теоретичному та практичному обґрунтуванні основ функціонування інноваційних інвестицій, вивченні особливостей цієї категорії та дослідженні інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізаційних перетворень; аналізі джерел фінансування інноваційної діяльності та оцінці структури витрат на інноваційну активність підприємств України; проведенні аналізу інноваційного рейтингу країни на основі міжнародних показників та розробленні шляхів удосконалення інноваційної активності країни.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для України, перед якою поставлено завдання модернізації національної еконо-

міки і більш ефективного включення у світове господарство, пріоритетними нині є економічно обґрунтовані напрями інноваційної діяльності, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної конкуренто-спроможної, надання високоякісних послуг та підвищення експортного рівня держави з ефективним використанням вітчизняних науково-технічних досягнень [3, с. 24].

Звідси постає провідне завдання – формування інвестиційного потенціалу країни. Проте постійний дефіцит інвестиційних грошових ресурсів, який зберігається вже протягом тривалого періоду, створює значний бар'єр для переходу на інноваційний шлях розвитку як основи нового модернізаційного проекту економіки. Як наслідок, економічна нестабільність регуляторного середовища створює незручні умови для інноваційного розвитку.

Зокрема, згідно з даними Державної служби статистики, з державного бюджету України в 2018 р. було виділено на інноваційну діяльність лише 0,07% від ВВП. Серед усіх ланок інноваційної сфери найбільше грошових ресурсів витрачається на розроблення інновацій та їх упровадження на підприємствах, що свідчить про пріоритетність даної галузі в запровадженнях інноваційних процесів [5].

Сума грошових коштів, що виділяються на інноваційну діяльність в Україні, значно менша, ніж у країнах Європи. Провідні країни ЄС виділяють 2–3% від ВВП на інноваційну сферу країни, що сприяє постійному розвитку економіки та забезпечує лідируючі позиції на світових ринках.

Країни, що відзначаються низьким рівнем капіталовкладення в інноваційну діяльність, мають відносно нижчий рівень економіки [4, с. 41].

Для дослідження інноваційного потенціалу нашої країни доцільно проаналізувати її рейтинг на основі міжнародних показників, які демонструють об'єктивну оцінку стану інноваційного розвитку України, дають можливість визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС. Саме такі завдання можна реалізувати за допомогою Індексу глобальної конкурентоспроможності (табл. 1).

Методологія, яку використовують для розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності, передбачає аналіз таких чинників, як: здатність до інновацій, якість НДІ, витрати компанії на дослідження та розробки, співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробках, державні закупівлі високотехнологічної продукції та наявність вчених та інженерів.

Із табл. 1 бачимо, що в 2018 р. в рейтингу відбулося погіршення з 52-ї позиції на 61-шу позицію порівняно з минулорічними показниками. Зниження рейтингових позицій відбулося по всіх наведених показниках. Погіршення основних показників було спричинене застарілим способом виробництва та малою часткою модернізованих виробничих потужностей. Із наведених рейтингів можна побачити, що економічна та політична нестабільність, яка панує нині в Україні, безумовно, призводить до зниження показників її глобальної конкурентоспроможності порівняно з іншими країнами. Водночас підтверджується закономірність активізації ін-

Таблиця 1

**Рейтингова оцінка інноваційної діяльності України
на основі міжнародних показників у 2014–2018 рр.**

Показники	2014-2015 рр.		2015-2016 рр.		2016-2017 рр.		2017-2018 рр.	
	Рейтинги з 144 країн	Бал (1–7)	Рейтинги з 140 країн	Бал (1–7)	Рейтинги з 138 країн	Бал (1–7)	Рейтинги з 138 країн	Бал (1–7)
Інновації:	81	3,2	54	3,4	52	3,4	61	3,4
Здатність до інновацій	82	3,6	52	4,2	49	4,4	51	4,3
Якість НДІ	67	3,8	43	4,2	50	4,2	60	3,9
Витрати компанії на дослідження та розробки	66	3,1	54	3,4	68	3,3	76	3,2
Співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробках	74	3,5	74	3,5	57	3,5	73	3,4
Державні закупівлі високотехнологічної продукції	123	2,9	98	3	82	3,1	96	3,0
Наявність вчених та інженерів	48	4,3	29	4,7	29	4,7	25	4,7

Джерело: побудовано за даними [1]

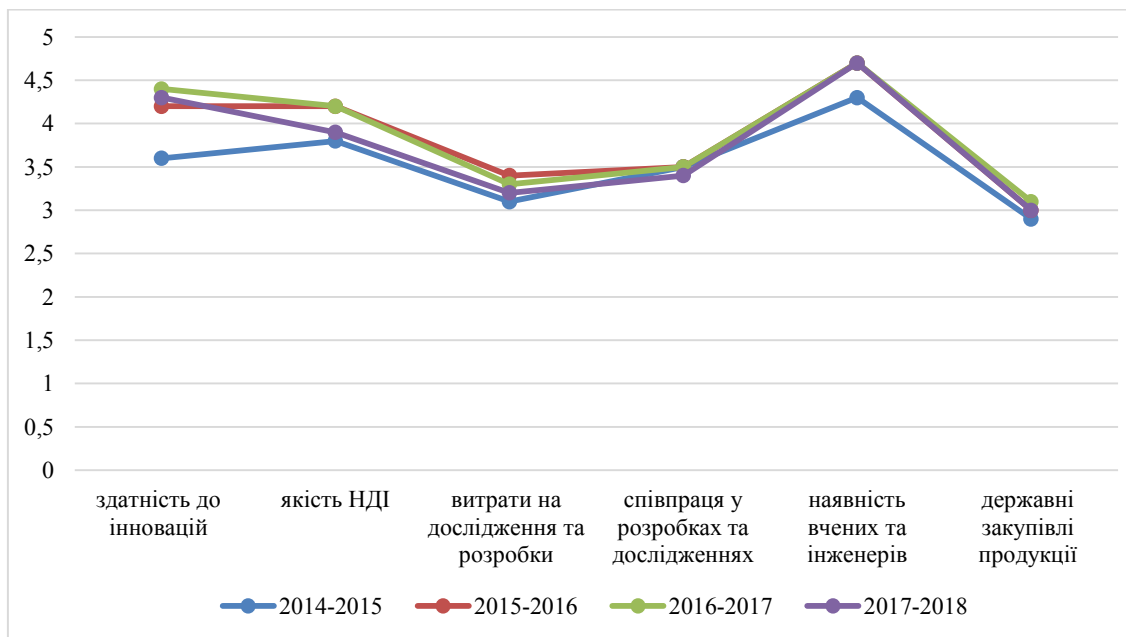


Рис. 1. Динаміка оцінки інноваційної активності України протягом 2014–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [1]

новаційних ініціатив економічних агентів в умовах загострення кризових явищ. Для кращого розуміння оцінки інноваційної діяльності України варто звернути увагу на присвоєні бали, які були виставлені кожній інвестиційній позиції протягом аналізованих років (рис. 1).

Аналізуючи дані рис. 1, можна зробити висновок, що інноваційна активність України не є на високому рівні. Серед усіх наведених позицій наша країна не набрала максимальну оцінку 7 балів. Середній бал із-поміж усіх позицій – 3,6 бали, що є досить низьким показником та негативно впливає на конкурентоспроможність нашої країни.

В Україні відбувається поступова деградація інноваційного потенціалу, прикладом цього є дані державної статистики: кількість дослідників в Україні стрімко скорочується (зі 133 744 осіб у 2010 р. до 59 392 у 2017 р.), а інвестиції в нематеріальні активи протягом останніх п'ятнадцяти

років становили лише 2–4% усіх капітальних інвестицій, частка видів діяльності, що належать до високотехнологічних, в обсязі реалізованої промислової продукції в 2018 р. становила 11,3%.

Упровадження інноваційної діяльності завжди пов'язане з високим ризиком, хоча прибуток, отриманий від нової високотехнічної продукції, є великим та покриває всі витрати, які були використані на впровадження інновацій. У такій ситуації посилюється роль держави у наданні підтримки підприємствам, які впроваджують інновації для ефективнішого функціонування виробництва. Тобто органи державної влади можуть стимулювати підприємства розвивати інноваційну сферу, застосовуючи різні інструменти державного впливу [2, с. 140].

Інноваційна діяльність кожної сфери виробництва потребує капіталовкладень. У табл. 2 проаналізовано джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні протягом 2014–2018 рр.

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності України протягом 2014–2017 рр., млн. грн.

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
			власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2014	12,1	7695,9	6540,3	344,1	1253,2	672,8
2015	15,2	13813,7	13427,0	55,1	138,7	273,0
2016	16,6	23229,5	22036,0	179,0	58,6	991,1
2017	14,3	9117,5	7704,1	227,3	107,8	1078,3

Джерело: побудовано за даними [5]



Рис. 2. Структура витрат на інноваційну активність підприємств в Україні протягом 2013–2017 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано за даними [5]

Із табл. 2 видно, що з кожним наступним роком питома вага підприємств, які впроваджують інноваційну діяльність, стає більшою. Дана тенденція є позитивною для інноваційного потенціалу України та поліпшує конкурентоспроможність країни у цілому.

Найбільшим джерелом фінансування інноваційної діяльності українських підприємств є власні кошти. Протягом 2014–2016 рр. власні ресурси підприємства мали тенденцію до збільшення, проте в 2017 р. дані джерела фінансування різко зменшилися. Таке скорочення відбулося під впливом зовнішніх чинників, а саме економічної та політичної ситуації в країні. Сума ресурсів, які виділяються з державного бюджету, є незначною, але протягом аналізованого періоду має характерну тенденцію до зростання. Зокрема, у 2017 р. з державного бюджету було виділено 227,3 млн. грн., що на 48,3 млн. грн. більше, ніж у 2016 р. Фінансові ресурси іноземних інвесторів займають значну частку в джерелах фінансування інноваційної сфери. Проте Україна втрачає свою інноваційну привабливість для іноземних інвесторів, це спричинене нестабільною ситуацією в країні.

На рис. 2 наведено структуру витрат на інноваційну діяльність підприємств.

Як бачимо з рис. 2, у період із 2013 по 2017 р. максимально витрат виділялося на придбання машин, обладнання та програмного забезпе-

чення. У 2016 р. сума на ці витрати становила 80,3% від загальної суми витрат. Сума витрат на дослідження та розробки теж поступово збільшується та станом на 2017 р. становить 2 169,8 млн. грн. На придбання інших зовнішніх знань виділяється незначна сума ресурсів, хоча вони являють собою важливий складник інвестиційної діяльності підприємств.

З урахуванням усіх проблем, які були виявлені під час аналізу інноваційної діяльності України, можна запропонувати такі шляхи підвищення інноваційного потенціалу нашої країни на основі європейського досвіду: необхідно внести зміни до Податкового кодексу стосовно запровадження податкових пільг на інноваційну діяльність; створити взаємоузгоджену систему інструментів та механізмів фінансування інноваційного розвитку країни; розвивати партнерські взаємовідносини між Україною та ЄС шляхом укладання та виконання угод інноваційного характеру; активізувати розбудову інноваційної інфраструктури, розробити та реалізувати програми з формування інноваційно орієнтованих кластерів, технологічних та наукових парків, технологічних платформ [4].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, інновації є важливим чинниками поліпшення національної економіки та мають велике значення в умовах глобалізації. Країни, які активно впрова-

джують інновації у виробництво, випереджають за високими показниками конкурентоспроможності, витратами на дослідження та розвиток в економічному секторі, людськими ресурсами. Розвиток та вдосконалення інноваційної діяльності нашої країни дасть змогу вийти на міжнародний ринок та підвищити рівень економічного розвитку за рахунок якісніших механізмів, кваліфікованих працівників та високотехнічної продукції.

Бібліографічний список:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitivenessreport-2017-2018-1> (дата звернення: 09.04.2019).
2. Гесць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. Харків : Константа, 2014. 272 с.
3. Яковлев А.І. Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, господарських рішень в сучасних умовах : підручник; вид. 2-е, перероб. і доп. Харків : НТУ «ХПІ», 2017. 100 с.
4. Гриценко А.А., Мельник В.М. Логіко-історичні засади кардинальних економічних змін і переходу до реконструктивного розвитку. *Економіка України*. 2017. № 56. С. 39–56.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2019).
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 16.10.2012 № 5460. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40> (дата звернення: 10.09.2019).

References:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. Available at: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitivenessreport-2017-2018-1> (accessed 9 April 2019).
2. Heiets V.M., Semynozhenko V.P. (2014). Innovatsiini perspektyvy Ukrainy [Innovative prospects of Ukraine]. Kh. : Konstanta, 272 p. (in Ukrainian).
3. Iakovliev A.I. (2017). Metodichni zasady vyboru priorytetnykh napriamiv innovatsiinoho rozvytku v Ukraini. [Methodology for determining the effectiveness of investments, innovations, and economic decisions in modern conditions]. P. 45–57. (in Ukrainian).
4. Hrytsenko A.A. (2017). Lohiko-istorychni zasady kardynalnykh ekonomichnykh zmin i perekhodu do rekonstruktyvnoho rozvytku. *Ekonomika Ukrainy*. P. 39–56. (in Ukrainian).
5. Official site of the Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 10 April 2019).
6. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnist» (redakciya vid 31.03.2005 r.). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.htm> (accessed 10 April 2019).

УДК 519.237

Буздиган М.О.

аспірант
Одеського національного економічного університету

Buzdyhan Mariia

PhD student,
Odesa National Economic University

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО СКЛАДНИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

THE RESEARCH OF THE EVALUATION PROCEDURE OF BUSINESS ACTIVITY INNOVATION AND INVESTMENT COMPONENT

У статті обґрунтовано необхідність упровадження єдиної процедури оцінювання інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємств як латентної ознаки. Для дослідження виділено чинники-симптоми, які характеризують її різнобічно і завдяки яким можна судити про її рівень. Для її оцінки запропоновано використовувати методи багатовимірного статистичного аналізу, а саме сполучення методів кластеризації та дискримінації. Процес оцінки розділено на дві стадії, які проводяться у шість етапів. Наведено висновки з проведеного послідовного дослідження на базі статистичних даних підприємств України з виробництва промислового холодильного та вентиляційного обладнання за 2017 р. Доведено, що запропонована процедура оцінювання інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємств може бути використана на практиці.

Ключові слова: ділова активність, інноваційно-інвестиційний складник, латентна ознака, кластеризація, таксономічний аналіз, дискримінація.

В статье обоснована необходимость внедрения единой процедуры оценки инновационно-инвестиционной составляющей деловой активности предприятий как латентного признака. Для исследования выделены факторы-симптомы, которые характеризуют ее разносторонне и благодаря которым можно судить о ее уровне. Для ее оценки предложено использовать методы многомерного статистического анализа, а именно сочетание методов кластеризации и дискриминации. Процесс оценки разделен на две стадии, которые проводятся в шесть этапов. Приведены выводы из проведенного последовательного исследования на базе статистических данных предприятий Украины по производству промышленного холодильного и вентиляционного оборудования за 2017 г. Доказано, что предложенная процедура оценивания инновационно-инвестиционной составляющей деловой активности предприятий может быть использована на практике.

Ключевые слова: деловая активность, инновационно-инвестиционная составляющая, латентный признак, кластеризация, таксономический анализ, дискриминация.

In economic science, the level of enterprise's success is determined by business activity as a complex multidimensional characteristic that indicate the firm position in the market and determine the enterprise's development. Business activity evaluation in the enterprise management process allows to identify reserves and opportunities for more efficient use of capital and assets. Nevertheless, its evaluation is calculated by experts, basis on the analysis of the plurality of various coefficients and can be wrong due to expert subjectivity. Therefore, business activity is a latent indicator, since there is no single quantitative indicator that could measure its level. The comprehensive nature of business activity is indisputable. That is why the question of its correct quantitative evaluation

has great relevance today. Business activity basis on the production, financial, innovation and investment, marketing and management component. The positive company's image is formed in conditions of timely activity updating and introduction the newest technologies. The innovation and investment component of business activity, which is also a latent indicator, is responsible about these. After analyzing the views of economic scientists for approaches to the latent signs' assessment, the need for research a unified approach to the quantitative evaluation of the innovation and investment component of business activity is noted. For the research it is highlighted the factors-symptoms that characterize this component versatile and through which can be measured its level. It is proposed to use methods of multivariate statistical analysis, such as the combination of clustering and discrimination methods, for its evaluation. The evaluation process is divided into two phases, which are built of six stages in general. The conclusions from the calculated consecutive research are given basis on statistical data of Ukraine enterprises that product industrial refrigeration and ventilation equipment in 2017. It is proved that the proposed procedure of evaluating the business activity's innovation and investment component can be used in practice.

Keywords: *business activity, innovation and investment component, latent symptom, clusterization, taxonomic analysis, discrimination.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах конкуренції для кожного підприємства важливо сформувати і підтримувати позитивний імідж для поліпшення просування продукції на ринках. Якість вкладених підприємством зусиль на зростання його потенціалу визначається діловою активністю. Щодо самого поняття «ділова активність», то, на нашу думку, треба визнати повну відсутність будь-якої інформації в статистичній звітності підприємств, котра характеризувала б її рівень одним показником. Така ситуація є наслідком складності, багатогранності даної економічної категорії, яка, з одного боку, знаходиться під впливом декількох груп чинників: виробничих, фінансових, інноваційно-інвестиційних, маркетингових, управлінських. А з іншого боку, можна казати про те, що ділова активність підприємства проявляється на поверхні явищ у вигляді певного рівня вказаних складників (груп внутрішніх чинників).

Підприємство розвивається і стає конкурентоспроможним, коли модернізує обладнання, впроваджує нові технології виробництва, розробляє новітню продукцію. За це відповідає інноваційно-інвестиційний складник ділової активності. Очевидно, що її рівень також неможливо відобразити одним показником зі статистичної звітності підприємств. Вона за аналогією теж може бути представлена групою внутрішніх чинників ділової активності підприємства, так званих інноваційно-інвестиційних показників ділової активності. Правильно підібрана процедура оцінювання інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємств допоможе здійснити її об'єктивний аналіз та визначити стан інноваційно-інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. В останні роки бурхливий розвиток досліджень латентних ознак економічних об'єктів в роботах А.Ю. Чорного [1], Є.А. Дубенко [2], С.В. Цилюрик [3] призвів до використання множини прийомів, алгоритмів і процедур, досить нерівнозначних за своїм призначенням. З окремими алгоритмами і процедурами оцінювання латентних ознак в економіці всередині методів експертного оцінювання можна ознайомитись в роботах А.А. Садекова, Н.А. Лісової [4], В. Захожая, М. Кіт [5], у «Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Відсутність чіткої систематизації процедур оцінювання викликає подальше розширення інструментарію вивчення прихованих властивостей часто неефективними і суб'єктивними методами. Тому важливо, щоб на даному етапі розвитку науки була створена базова систематизація методів оцінювання латентних ознак в економіці.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є запровадження процедури оцінювання інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємств на основі багатовимірного статистичного аналізу і виявлення її придатності до практичного застосування для підприємств із виробництва промислового холодильного та вентиляційного обладнання за даними відкритої статистичної звітності за 2017 р. [7].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Інноваційно-інвестиційний складник ділової активності підприємств принципово неможливо виміряти у звичайній метричній шкалі, а можна лише судити про її рівень на основі чинників-симптомів: рентабельності інноваційної продукції, коефіцієнтів оновлення, вибуття та зносу основних виробничих фондів (ОВФ), питомої ваги інноваційної продукції в її загальному обсязі, оборотності інвестованого капіталу, його рентабельності, коефіцієнта інвестиційної активності, коефіцієнта повернення капітальних вкладень, темпу зростання прибутку та ін. Звідси випливає висновок, що вона належить до латентних ознак (від лат. *latent* – прихований) і проявляється на поверхні економічних явищ у вигляді вказаних вище чинників-симптомів. У такому разі її як латентну ознаку слід вивчати за схемою, що представлена на рис. 1.

На рис. 1 латентна ознака «інноваційно-інвестиційний складник ділової активності» представлена у вигляді еліпса. А стрілки, що мають подвійну спрямованість, відображають прямі й зворотні зв'язки інноваційно-інвестиційного складника з його чинниками-симптомами:

1) прямі зв'язки (справа наліво) характеризують вплив груп чинників на латентну ознаку;

2) зворотні зв'язки (зліва направо) віддзеркалюють прояв інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємства через рівень відповідних чинників.

Зазначимо також те, що на рис. 1 прямокутниками позначено чинники інноваційно-інвестиційного складника, які є звичайними показниками метричної шкали, тобто можуть бути досить просто виміряні на основі статистичної звітності підприємств.

Латентні ознаки належать до атрибутивних ознак і становлять зміст так званої порядкової шкали. Вона вирізняється від звичайної метричної шкали тим, що допускає тільки логічні операції порівняння типу «більше-менше», «краще-гірше» і т. п. Доведено, що латентні показники кількісному вимірюванню не підлягають, їх можна тільки оцінити на основі значень звичайних чинників-симптомів, які розглядаються як кількісні прояви прихованого економічного явища. Причому таке оцінювання здійснюється за допомогою як експертних, так і математико-статистичних методів [8, с. 11–19; 8, с. 9–10].

Сучасна наука має у своєму розпорядженні досить ефективні прийоми й методи кількісної оцінки прихованих латентних ознак будь-

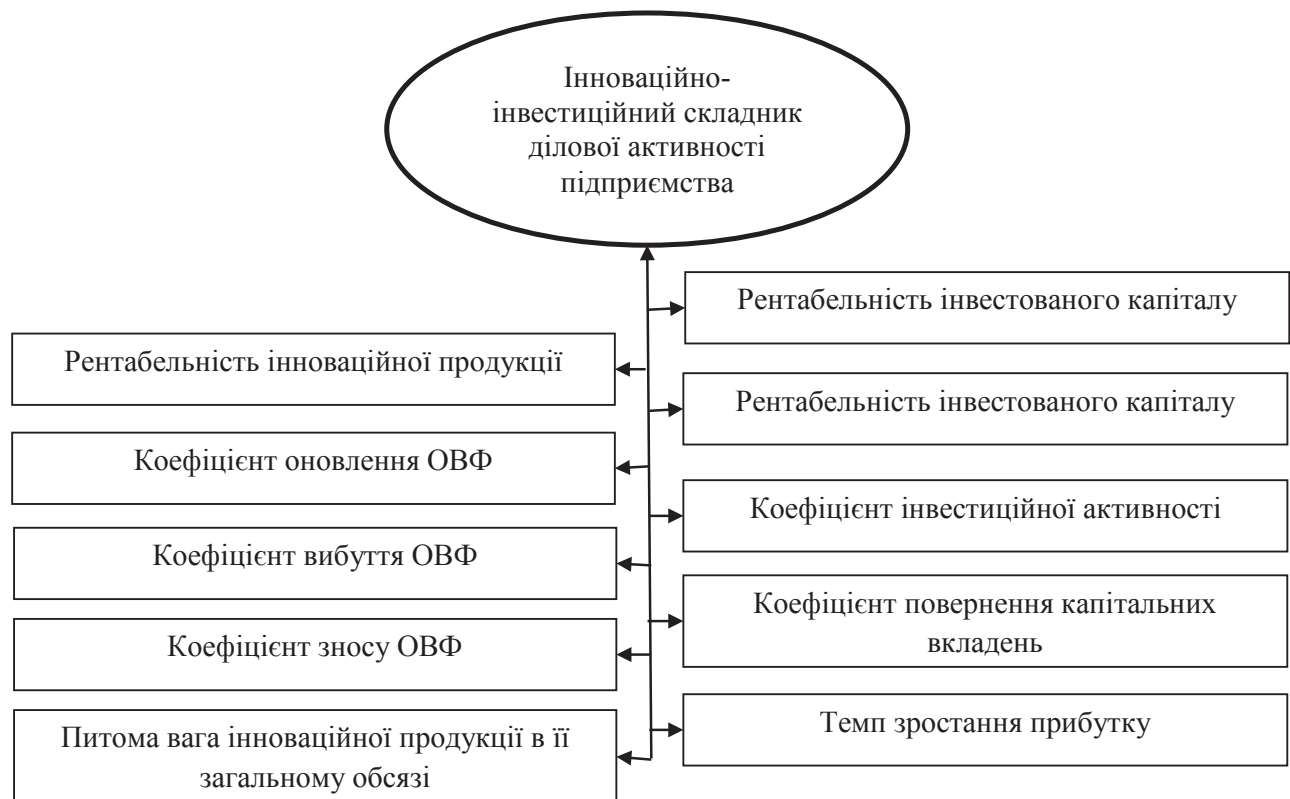


Рис. 1. Схема інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємства як латентної ознаки

Джерело: складено автором

якого характеру і галузі застосування. Усі вони об'єднані в так звані багатовимірні статистичні методи, засновані на побудові, аналізі й використанні моделей із латентними ознаками.

Під моделями з латентними ознаками зазвичай розуміють сукупність статистичних моделей, що конструюються за допомогою математичних методів і пояснюють спостережувані дані їх залежністю від неспостережуваних (латентних) характеристик об'єктів. Завдання моделювання полягає у тому, щоб, вивчивши спостережувані значення, кількісно оцінити цю приховану характеристику й класифікувати об'єкти за її знайденими значеннями.

Одним з ефективних способів отримання оцінок латентних економічних ознак, на нашу думку, є процедура сполучення таких багатовимірних методів, як кластеризація і дискримінація. Перші теоретичні й практичні розробки в напрямі сполучення кластерного і дискримінантного аналізу з'явилися в літературі в 2005 р. у публікаціях О.Г. Янкового під час оцінювання прихованих показників у сфері економіки, а саме фінансового стану підприємств зернопереробної та виноробної промисловості України [9; 10].

Відповідно до названих напрямів багатовимірного аналізу, весь процес оцінки досліджуваної латентної ознаки розділяється на дві послідовні стадії [11, с. 78–146, 159–180]:

- 1) багатовимірне угруповання сукупності об'єктів на основі їх кластеризації й ідентифікації;
- 2) побудова і використання дискримінантної функції.

Перша стадія, що охоплює кластерний аналіз, включає два основних етапи.

На першому етапі даної стадії виконується безпосередня кластеризація сукупності спостережень чинників-симптомів прихованого економічного показника, що моделюється. Кластером називається така компактна група об'єктів з усієї вихідної сукупності, для якої середній квадрат внутрігрупової відстані від об'єктів групи до її центра ваги менше середнього квадрата відстані від усіх об'єктів до центра ваги всієї вихідної сукупності. Чим більше серед виділених груп кластерів, тим більш успішною можна вважати отриману розбивку досліджуваної сукупності об'єктів.

Тоді завдання кластерного аналізу зводяться до пошуку й виділення у вихідній сукупності об'єктів максимального числа кластерів, які розглядаються як кількісно однорідні групи одночасно за всіма чинниками-симптомами.

Іншими словами, у процесі кластеризації треба прагнути одержати таку розбивку сукупності, щоб кожний об'єкт належав до однієї й тільки до однієї групи та відстані між об'єктами однієї групи були істотно меншими порівняно з відстанями між об'єктами різних груп.

Для поставленого завдання це буде означати, що вдалося виділити групи об'єктів, наприклад підприємств, із близькими значеннями чинників-симптомів, що відображають шукану латентну ознаку, наприклад інноваційно-інвестиційний складник ділової активності підприємств [11].

На другому етапі даної стадії виконується ідентифікація виділених кластерів на основі аналізу значень чинників-симптомів з урахуванням їх розбивки на стимулятори і дестимулятори по відношенню до шуканої латентної ознаки.

Так, якщо для певного кластеру більшість чинників-симптомів стимуляторів приймає низькі значення, а головні чинники-симптоми дестимулятори на високому рівні, то цілком логічно припустити, що даний кластер представляє групу об'єктів аутсайдерів по відношенню до шуканого прихованого показника. І, навпаки, високі значення чинників-симптомів стимуляторів й низькі значення чинників-симптомів дестимуляторів указують на групу об'єктів-лідерів по відношенню до шуканої латентної ознаки. Проміжний випадок відповідатиме групі об'єктів середняків по відношенню до шуканого прихованого показника.

Друга стадія, що охоплює дискримінантний аналіз, включає ще чотири основні етапи. Указана стадія процедури оцінювання рівня шуканої латентної ознаки об'єктів присвячена дискримінації економічних об'єктів (підприємств), яка виконується після здійснення багатовимірного угруповання об'єктів, тобто після кластерного аналізу.

Дискримінація – це класифікації нових об'єктів за деякою штучною змінною S , яка характеризує приналежність даного об'єкта до певного кластера. Тобто дискримінація – це розпізнавання й віднесення нових об'єктів до вже відомих кластерів. Термін «розпізнавання» об'єктів тлумачиться тут як оцінювання рівня їхньої латентної ознаки, а «новизна» розуміється не в абсолютному, а у відносному змісті – у порівнянні з уже вивченими й описаними класами об'єктів.

На третьому етапі обговорюваної процедури здійснюється присвоєння значень штучної змінної S в порядку зростання от аутсайдерів до середняків і лідерів. Зазвичай вона приймає значен-

ня $S = 1, 2, \dots, L$ (L – кількість виділених об'єктів у кластерах). У цьому методі штучна змінна S є носієм шуканої латентної ознаки підприємств.

Для того щоб правильно присвоїти значення інноваційно-інвестиційного складника кластерам об'єктів аутсайдерів, середняків, лідерів, запропоновано провести таксономічний аналіз у рамках кожного кластера окремо і виявити ранг підприємства у цьому кластері.

Таксономічний аналіз, або метод таксономії, – один із порівняно простих математико-статистичних методів оцінки латентних ознак економічних об'єктів, зокрема підприємств. Оцінка латентних ознак підприємств на основі методів таксономії базується на використанні понять їх відстані та схожості з еталоном (антиеталоном) в просторі визначених дослідником чинників-симптомів.

Сьогодні в математико-статистичній літературі, а також у практиці економічних досліджень широко відомі й найбільш популярні три основних алгоритми таксономічного аналізу:

1) класичний алгоритм оцінювання латентних економічних ознак на базі функції схожості з еталоном;

2) модифікований алгоритм оцінювання латентних економічних ознак на основі функції відстані до антиеталона;

3) об'єднаний алгоритм оцінювання латентних економічних ознак на базі використання оцінок, отриманих на базі класичного й модифікованого алгоритмів. Об'єднаний алгоритм таксономії вважається вільним від недоліків класичного й модифікованого алгоритмів [12].

На нашу думку, метод таксономії вирізняється від інших методів оцінювання латентних економічних ознак відносною простотою понять і параметрів свого математичного апарату.

На четвертому етапі сполучення кластерного і дискримінантного аналізу відбувається побудова самої дискримінантної функції у вигляді звичайного рівняння регресії, що виражає залежність штучної змінної S від чинників-симптомів шуканої латентної ознаки. Знаходження коефіцієнтів регресії здійснюється на основі метода найменших квадратів за допомогою стандартних програм кореляційно-регресійного аналізу, наприклад у редакторі Excel або в системі STATISTICA, модуль «Множинна регресія» (*Multiple Regression*) [11].

На п'ятому етапі процедури, що пропонується, проводиться економіко-статистичний аналіз побудованого рівняння регресії, що виражає за-

лежність штучної змінної S від чинників-симптомів шуканої латентної ознаки. Тільки у разі позитивного результату якісного (економічного) та кількісного (статистичного) аналізу моделі або після відповідного корегування побудованого рівняння може бути використане як інструмент оцінювання шуканої латентної ознаки (ділової активності) для всіх економічних об'єктів із початкової вибірки або як дискримінантна функція для розпізнавання нових об'єктів (підприємств).

Статистичний аналіз побудованого рівняння регресії здійснюється на базі розрахунку чотирьох основних параметрів [13]:

1. Тісноти кореляційного зв'язку.
2. Точності рівняння регресії.
3. Надійності виявлених залежностей.
4. Адекватності моделі емпіричним даним.

Останній, шостий, етап визначення оцінок латентної ознаки об'єктів за допомогою побудованої дискримінантної функції полягає у розрахунку на базі побудованого рівняння регресії величин \hat{S}_i для кожного підприємства шляхом підстановки в знайдену модель регресії фактичних значень чинників-симптомів його інноваційно-інвестиційного складника ділової активності. Розрахункові значення \hat{S}_i приймаються як оцінки шуканої латентної ознаки – інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємств.

Таким чином, загальний алгоритм оцінювання ділової активності на основі сполучення кластерного і дискримінантного аналізу може бути представлений у вигляді блок-схеми, зображеної на рис. 2.

Провівши аналіз інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємства на основі статистичних даних підприємств із виробництва промислового холодильного та вентиляційного обладнання за 2017 р. за схемою, зображеною на рис. 2, зроблено такі висновки:

1. У процесі розрахунку чинників-симптомів інноваційно-інвестиційного складника виявлено, що в більшості підприємств чистий прибуток у 2017 р. спадає порівняно з попереднім періодом або підприємства отримували збитки. Це унеможливило застосування коефіцієнта повернення капітальних вкладень в аналізі, оскільки його економічний зміст для цих підприємств утрачається. Тому було вирішено виключити цей чинник з аналізу.

2. Щоб не втратити якісний зміст аналізу, здійснено розрахунок матриці коефіцієнтів парної кореляції вибраних показників та виявлено,

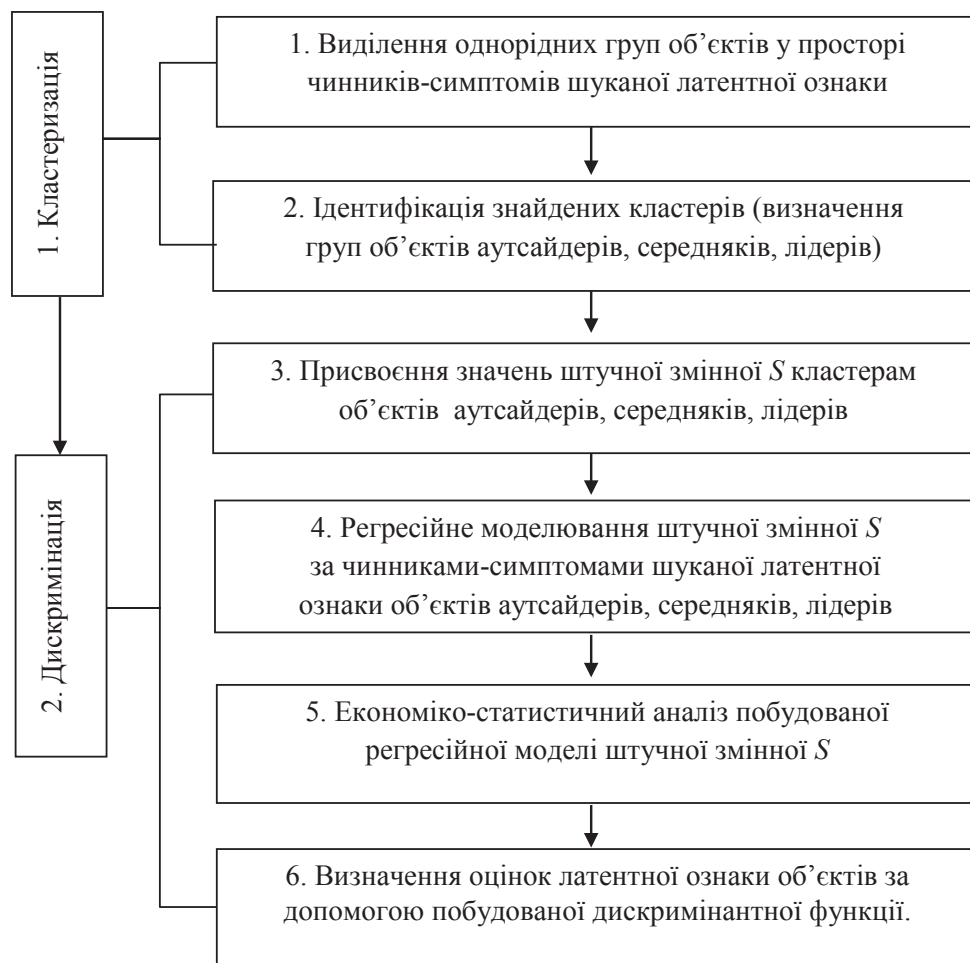


Рис. 2. Основні етапи кластеризації й дискримінації економічних об'єктів із метою отримання оцінок латентної ознаки – ділової активності підприємств

Джерело: побудовано автором

що показники «коефіцієнт оновлення ОВФ», «коефіцієнт вибуття ОВФ» та «коефіцієнт зносу ОВФ» мають тісні лінійні зв'язки між собою. Тобто частина ОВФ, які зношуються, підлягають вибуттю, і, як наслідок, ця частина підлягає заміні чи ремонту, тобто оновленню. А оскільки саме коефіцієнт оновлення ОВФ більше вказує на інноваційний складник ділової активності, то в багатовимірному статистичному аналізі пропонується залишити саме цей показник, а коефіцієнти вибуття та зносу ОВФ викреслити.

3. Ієрархічне об'єднання (агломерація) об'єктів у кластери показав, що сукупність розбивається на п'ять кластерів. Результати подвійного об'єднання підтвердили, що утворені групи підприємств можна поділити на лідерів, середняків та аутсайдерів, а кластер лідерів, своєю чергу, – на абсолютних лідерів, посередніх лідерів та гірших серед лідерів.

5. За результатами таксономічного аналізу можна виявити, що абсолютним лідером із

виробництва промислового холодильного та вентиляційного обладнання за інноваційно-інвестиційним складником ділової активності підприємства є підприємство № 5 ТОВ «Айсберг ЛТД», а абсолютним аутсайдером – підприємство № 13 ПАТ «Одеське виробниче об'єднання Холодмаш».

6. Регресійну модель можна вважати адекватно описуючою залежністю інвестиційно-інноваційного складника ділової активності підприємств від факторів X_1 (оборотності інвестиційного капіталу), X_2 (рентабельності інноваційної продукції), X_3 (питомої ваги інноваційної продукції в продукції підприємства у цілому).

Отже, універсальне рівняння дискримінантної функції виглядає так:

$$S_i = -0,82538 + 0,62124 * X_1 + 84,64728 * X_6 + 237,2633 * X_{10} \quad (1)$$

7. Найсуттєвіший абсолютний вплив на результуючу змінну S_i , яка показує рівень інноваційно-інвестиційного складника ділової актив-

ності підприємств із виробництва промислового холодильного та вентиляційного обладнання має фактор питомої ваги інноваційної продукції в продукції у цілому (X_3). Найбільший відносний вплив також показує цей фактор. А значний вплив на результуючу змінну S_i з урахуванням ступеня коливання фактору здійснює фактор оборотності інвестиційного капіталу (X_1). Саме в підвищенні цих факторів закладено резерви поліпшення інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємств із виробництва промислового холодильного та вентиляційного обладнання.

8. Розрахований ефект (резерв) підвищення інноваційно-інвестиційного складника на основі середніх арифметичних значень результуючої змінної S_i та факторних змінних X_1 , X_2 , X_3 , які увійшли до рівняння регресії, кожної з груп підприємств-лідерів та підприємств-аутсайдерів продемонстрував: якщо середня оборотність інвестиційного капіталу підприємств-аутсайдерів зросте на 9,5 оборотів, середня рентабельність інноваційної продукції – на 2%, середня питома вага інноваційної продукції – на 1,2%, вони зможуть реалізувати резерв росту інноваційно-інвестиційного складника ділової активності на 5,93, 1,69 та 2,83 пункти відповідно. Тобто загальний резерв становитиме 10,45 пункти.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Коректна оцінка ділової активності підприємств, а саме її інноваційно-інвестиційного складника, та виявлення резервів її росту допоможуть правильно і вчасно зреагувати на будь-які погіршення діяльності. Представлена процедура її оцінювання є корисною для підприємств, оскільки дає змогу відійти від суб'єктивізму, труднощів обчислювального характеру та складностей інтерпретації результатів під час її визначення за допомогою інших методів дослідження. Проведені розрахунки довели, що регресійна модель не потребує коригування і може бути використана на практиці для аналізу інноваційно-інвестиційного складника ділової активності підприємств як серед конкурентів на ринку, так і на відповідному підприємстві в часовому просторі з метою прогнозування її рівня.

Бібліографічний список:

1. Чорний А.Ю. Вітчизняний досвід моделювання латентних економічних категорій: індекс задоволеності споживачів. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 8. С. 273–278.

2. Дубенко Е.А. Латентность показателя конкурентоспособности предприятия. *Актуальные проблемы современных наук: теория и практика* : матер. междунар. науч.-практ. конф., 01-08 июня 2005 г. URL: <http://rusnauka.com> (дата звернення: 2017 р.).
3. Цилюрик С.В. Латентні ознаки формування міграційного потенціалу в сучасній Україні. *Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент*. 2013. № 12. С. 34–40.
4. Садеков А.А., Лисова Н.А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки) : монография. Донецк : ДонГУЭТ, 2001. 270 с.
5. Захожай В. Статистика інвестиційної діяльності. *Персонал*. 2007. № 8. URL: <http://personal.in.ua/article.php?id=548> (дата звернення: 10.07.2018).
6. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству від 23.02.98 № 2 2. *Державний інформаційний бюлетень про приватизацію*. 1998. № 7. С. 5–16.
7. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України : офіційний веб-сайт. URL: <https://smida.gov.ua/> (дата звернення: 07.2018).
8. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA : монография. Вып. 2. Одеса : Оптимум, 2002. 325 с.
9. Янковой О.Г., Шульга О.П. Интегральная оценка финансового stanu підприємств зернопереробної промисловості. *Зернові продукти і комбікорми*. 2004. № 3. С. 8–15.
10. Янковой А.Г., Юрьева А.В., Янковая Е.Д. Оценка латентных экономических признаков предприятий с помощью методов таксономии. *Зерновые продукты и комбикорма*. 2005. № 3. С. 11–16.
11. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA : монография. Вып. 1. Одесса : Оптимум, 2001. 216 с.
12. Янковий О.Г., Кошельок Г.В., Чернишова О.Б. Об'єднана таксономія підприємств кондитерської галузі за рівнем конкурентоспроможності. *Розвиток фінансових відносин в умовах трансформаційних процесів: український вимір* : матеріали симпозиуму з нагоди 65-річчя Харківського інституту фінансів УДУФМТ. Харків : ХІФ УДУФМТ, 2008. С. 131–138.
13. Янковой А.Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием : учебное пособие. Одеса, 2014. 250 с.

References:

1. Chornyj A.Yu. (2009). Vitchy`znyany`j dosvid modelyuvannya latentny`x ekonomichny`x kategorij : indeks zadovolenosti spozhy`vachiv [Domestic experience in modeling latent economic categories: consumer satisfaction index]. *Aktual`ni problemy` ekonomiky`*, vol. 8, pp. 273–278.

2. Dubenko E.A. (2005). Latentnost' pokazatelya konkurentosposobnosti predpriyatiya [Latency of the enterprise's competitiveness indicator]. Proceedings of the *Aktual'nye problemy sovremennykh nauk: teoriya i praktika* (electronic source) (Ukraine, June, 01-08, 2005). Available at: <http://rusnauka.com> (accessed in 2017).
3. Cy'lyury'k S.V. (2013). Latentni oznaky' formuvannya migracijnogo potencialu v suchasnij Ukrayini [Latent signs of the migration potential formation in modern Ukraine]. *Mizhnarodny'j naukovy'j forum : sociologiya, psy'xologiya, pedagogika, menedzhment*, vol. 12, pp. 34–40.
4. Sadekov A.A. (2001). *Investitsionnaya privlekatel'nost' predpriyatiya (metodologiya i metodika otsenki)* [Investment attractiveness of an enterprise (methodology and evaluation methods)]. Donetsk : DonGUET. (in Russian)
5. Zaxozhaj V. (2007). Staty'sty'ka investy'cijnoy diyal'nosti [Investment activity statistics]. *Personal* (electronic journal), vol. 8. Available at: <http://personal.in.ua/article.php?ida=548> (accessed 10 July 2018).
6. Agentstvo z py'tan' zapobigannya bankrutstvu (1998). *Metody'ka integral'noyi ocinky' investy'cijnoy pry'vably'vosti pidpry'yemstv ta organizacij* [The method of integrated assessment of investment attractiveness of enterprises and organizations]. Kyiv : Derzhavny'j informacijny'j byuleten' pro pry'vaty'zacyu.
7. Agentstvo z rozvy'tku infrastruktury' fondovogo ry'nku Ukrayiny' [Stock market infrastructure development agency of Ukraine]. Available at: <https://smida.gov.ua/> (accessed in July, 2018).
8. Yankovoy A.G. (2002). *Mnogomernyy analiz v sisteme STATISTICA : Vyp. 2.* [Multi-dimensional analysis in the STATISTICA system: Vol. 2]. Odesa : Optimum. (in Russian)
9. Yankovoy O.G., Shul'ga O.P. (2004). Integral'na ocinka finansovogo stanu pidpry'yemstv zernopererobnoyi promy'slovosti [Integral assessment of the enterprises' financial state in the grain-processing industry]. *Zernovi produkty' i kombikormy'*, vol. 3, pp. 8–15.
10. Yankovoy A.G., Yur'eva A.V., Yankovaya E.D. (2005). Otsenka latentnykh ekonomicheskikh priznakov predpriyatiy s pomoshch'yu metodov taksonomii [Estimation of the enterprises' latent economic features with taxonomy methods help]. *Zernovye produkty i kombikorma*, vol. 3, pp. 11–16.
11. Yankovoy A.G. (2001). *Mnogomernyy analiz v sisteme STATISTICA : Vyp. 1.* [Multi-dimensional analysis in the STATISTICA system: Vol. 1]. Odesa : Optimum. (in Russian)
12. Yankovy'j O.G., Koshel'ok G.V., Cherny'shova O.B. (2008). Ob'yednana taksonomiya pidpry'yemstv kondy'ters'koyi galuzi za rivnem konkurentospromozhnosti [Combined taxonomy of enterprises of the confectionery industry by the level of competitiveness]. Proceedings of the *Rozvy'tok finansovy'x vidnosy'n v umovax transformacijny'x procesiv : ukrayins'ky'j vy'mir* (Ukraine, Kharkiv). Kharkiv : XIF UDUFMT, pp. 131–138.
13. Yankovoy A.G. (2014). *Matematiko-statisticheskie metody i modeli v upravlenii predpriyatiem* [Mathematical-statistical methods and models in the enterprise management]. Odessa, ONEU. (in Russian)

УДК 339.564

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

МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРЕШКОДИ ІНТЕГРАЦІЇ АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ НОРМ І СТАНДАРТІВ

POSSIBILITIES AND PROBLEMS OF INTEGRATION OF THE AVIATION COMPLEX OF UKRAINE TO THE EUROPEAN STANDARDS AND NORMS

У статті проаналізовано авіаційну транспортну стратегію України, яка визначає пріоритетні напрями розвитку авіаційної галузі на період до 2030 р. Охарактеризовано складники сприяння формуванню ефективного механізму державно-приватного партнерства у сфері управління об'єктами авіатранспортної інфраструктури з метою їх приведення до норм і стандартів Європи. Для вирішення та мінімізації перешкод запропоновано реалізувати заходи державної політики, які дадуть змогу прискорити інтеграцію вітчизняного транспортного сектору до європейської системи, підвищити його конкурентоспроможність та здатність ефективно обслуговувати потреби національної економіки. Для успішної діяльності підприємств авіаційного комплексу необхідно мати чітке розуміння перспектив виходу на зовнішній ринок. Слід також зазначити, що стратегічне планування й управління можливі лише за умови економічної стабільності, оскільки з посиленням економічної невизначеності прогнози розвитку економічного середовища втрачають надійність. Представлені результати дослідження мають як загальнотеоретичне, так і практичне значення для підприємств авіаційної галузі, що виявляються в розроблених пропозиціях і рекомендаціях функціонування та розвитку авіаційного комплексу України за сучасних економічних та політичних умов.

Ключові слова: авіаційний комплекс, експортний потенціал, інтеграція, співпраця, державна підтримка.

В статье проанализирована авиационная транспортная стратегия Украины, которая определяет приоритетные направления развития авиационной отрасли на период до 2030 г. Охарактеризованы составляющие содействию формирования эффективного механизма государственно-частного партнерства в сфере управления объектами авиатранспортной инфраструктуры с целью их приведения к нормам и стандартам Европы. Для решения и минимизации помех предложено реализовать меры государственной политики, которые позволят ускорить интеграцию отечественного транспортного сектора в европейскую систему, повысить его конкурентоспособность и способность эффективно обслуживать потребности национальной экономики. Для успешной деятельности предприятий авиационного комплекса необходимо иметь четкое понимание перспектив выхода на внешний рынок. Следует также отметить, что стратегическое планирование и управление возможны только при условии экономической стабильности, поскольку с усилением экономической неопределенности прогнозы развития экономической среды теряют надежность. Представленные результаты исследования имеют как общетеоретическое,

так и практическое значение для предприятий авиационной отрасли, которые отображаются в разработанных предложениях и рекомендациях по функционированию и развитию авиационного комплекса Украины в современных экономических и политических условиях.

Ключевые слова: авиационный комплекс, экспортный потенциал, интеграция, сотрудничество, государственная поддержка.

The article analyzes the air transport strategy of Ukraine, which defines priority directions of aviation industry development for the period up to 2030. Characterized components of facilitating the formation of an effective mechanism of public-private partnership in the field of management of objects of air transport infrastructure in order to bring them to the norms and standards of Europe. To resolve and minimize obstacles, it is proposed to implement state policy measures that will accelerate the integration of the domestic transport sector into the European system, increase its competitiveness and the ability to effectively serve the needs of the national economy. The article states that the tendency to decrease the rates of increase of exports of aviation industry products has been affected. This situation necessitates the implementation of individual institutional steps aimed at both expanding existing capabilities and deepening the integration and accession of Ukraine to the common economic space of the EU. The necessary steps were taken to achieve harmonization of cooperation between Ukraine and the EU, development of the export potential of the aviation complex, proposed main directions of activity and ways of their implementation. The necessity and appropriateness of strategic management of the competitiveness of the national economy or a separate region of the country are due to the increasing complexity of processes within the socioeconomic system and the high turbulence of the environment both within the country and in the global environment. Increased attention to the problems of realization of potential production opportunities, due to the peculiarities of the modern stage of economic development and increase the efficiency of social production, the growing influence of different spheres of life. Eurointegration is the main and unchanged foreign economic priority of Ukraine, the implementation of which in the transport sphere will increase the volume of transportation, improve the conditions of export of Ukrainian goods. 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. 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.

Keywords: aviation complex, export potential, integration, cooperation, state support.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Україна має потужний потенціал у сфері розроблення та виробництва власних літальних апаратів. Також Україна має традиційно потужні можливості з ремонту, підтримання льотної придатності та модернізації літальних апаратів (ЛА), що розроблялися в інших державах. Зокрема, після проголошення незалежності Україна отримала контроль над низкою авіабудівних та авіаремонтних підприємств, що мають усю необхідну технічну документацію для здійснення поточного та капітального ремонту та продовження льотного ресурсу військових авіаційних засобів, розробники яких опинилися на території інших держав. До реєстру розробників авіаційної техніки Державної авіаційної служби України внесено 36 підприємств, а до реєстру виробників авіаційної техніки – 22 підприємства. Саме ці підприємства і становлять потенціал галузі. 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 складника успішної зовнішньоекономічної діяльності. Тому успішне формування та розвиток експортного потенціалу, особливо на рівні підприємства як основної і першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу країни, викликає сьогодні велику практичну цінність. Експортний потенціал являє собою складну, динамічну, інтегровану, взаємопов'язану сукупність усіх видів його наявних та перспективних ресурсів і можливостей (так звану синергію), що використовуються для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку підприємства на різних стадіях його життєвого циклу.

Оскільки інтеграція у світову економіку призводить до значно вищих темпів економічного

зростання, то регулювання експортного потенціалу як загалом по країні, так і по 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. Вивченню аспектів розвитку транспорту приділено багато уваги як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Аналіз літературних джерел показав, що залежно від базового критерію оцінки серед існуючих концепцій можна виділити ресурсну та порівняльну, при цьому серед методів оцінювання варто виокремити такі, як експертний, бальний, метод аналогій, факторний аналіз, методи математичного програмування [1, с. 4–10; 2, с. 89–92].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити структуру експортного потенціалу авіаційного комплексу України, а також проаналізувати систему державної підтримки розвитку.

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. Основними причинами уповільнення темпів розвитку вітчизняного авіаційного комплексу є скорочення технологічних розробок та інтелектуальних ресурсів, а також відсутність активної міжнародної співпраці. Відбувається погіршення вікової структури кадрового потенціалу галузі, що загрожує її перспективам. Шляхи реалізації потенціалу авіаційного транспорту полягають у зміцненні матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств, упровадженні нових форм надання послуг із перевезення пасажирів, розбудові та задіянні нових терміналів на базі окремих аеропортів [5].

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Значення авіаційного транспорту у світовій економіці постійно зростає, чому сприяє як технологічний розвиток та новітні розроб-

ки в авіаційній галузі, так і глобалізація й усе тісніші ділові та культурні зв'язки між різними країнами світу.

Авіаційний транспорт позитивно впливає на розвиток туристичного бізнесу та міжнародної торгівлі. Сьогодні понад 52% міжнародних туристичних подорожей здійснюються саме повітряним транспортом. Розвинена авіаційна галузь сприяє підвищенню інвестиційної привабливості країни і розширенню можливостей для діяльності на її території міжнародних компаній.

Експортний потенціал визначається як готовність, спроможність підприємства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, зокрема експортну діяльність, яка полягає у виході на цільові зовнішні ринки збуту. 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 рівень репрезентативності підприємства на зовнішньому ринку [3, с. 121–127]. Окрім того, українські підприємства авіабудування та авіаційного ремонту за 26 років роботи за часів незалежності на внутрішньому та зовнішньому ринках напрацювали власні можливості у цій сфері, розвинули виробництво власних компонентів та запасних частин. За всі роки успішної роботи українських постачальників послуг із ремонту та модернізації авіаційної техніки, а також запасних частин до неї були лише поодинокі випадки, коли клієнти зверталися з рекламациями.

Слід зазначити, що всі модернізовані зразки авіатехніки, а також запасні частини, вузли та агрегати, що створюються в Україні в рамках імпортозаміщення, проходять усі необхідні випробування та сертифікуються відповідно до чинного законодавства України та взятих міжнародних зобов'язань у сфері авіаційної безпеки.

Розвиток та підтримка експорту українських товарів із високою часткою доданої вартості дасть змогу забезпечити послідовний розвиток значної кількості галузей національної економіки. Розвиток системи державної підтримки експорту може здійснюватися за рахунок розширення та підвищення ефективності існуючих функцій державних органів, а також упровадження державно-приватного партнерства та концесії.

Євроінтеграція є головним зовнішньоекономічним пріоритетом України, реалізація якого у транспортній сфері дасть змогу збільшити об-

сяги перевезень міжнародними транспортними коридорами, що розташовані на території України, поліпшити умови експорту українських товарів та безпеку руху. Можна констатувати, що тут Україна просунулася на багато далі, ніж РФ, як у цивільній, так і у військовій сфері. Задекларувавши курс на євроінтеграцію, в Україні повністю адаптували власне законодавство в авіаційній сфері до європейських нормативних документів, чого в Росії не передбачають навіть у віддаленій перспективі. При цьому діяльність в авіаційній сфері регулюється Авіаційними правилами України (АПУ), які повністю дублюють усі норми Європейського Союзу, що прийняті до виконання Європейською агенцією авіаційної безпеки (EASA).

У результаті реалізації Авіаційної стратегії буде [7]:

- запроваджено правові норми ЄС в авіатransпортне законодавство України;
- забезпечено інтеграцію України у Спільний авіаційний простір з ЄС;
- створено конкурентоспроможний авіаційний ринок європейського рівня;
- лібералізовано авіаційні сполучення з країнами Європи, Америки, Азії, Африки та Близького Сходу;
- оновлено та суттєво збільшено флот повітряних суден вітчизняних авіакомпаній;
- створено дієвий механізм забезпечення суспільно важливих повітряних перевезень;
- забезпечено високу мобільність населення на рівні середніх показників країн ЄС;
- створено систему кібернетичної безпеки цивільної авіації;
- створено єдиний центр збору та аналізу подій в цивільній авіації;
- запроваджено інформаційну систему авіаційної безпеки;
- підвищено рівень екологічності використання повітряного транспорту;
- досягнуто економії державних коштів шляхом запровадження прозорої системи обґрунтування, прийняття та здійснення державних закупівель, замовлень та виконання робіт, зокрема із залученням міжнародних організацій;
- модернізовано вітчизняні аеропорти зі збереженням їх у державній власності як цілісних майнових комплексів, аеропортову інфраструктуру регіональних аеропортів приведено у відповідність із сучасними міжнародними вимогами і забезпечено прийняття ними повітряних суден типу Боїнг 737-800/900 та Ейрбас А320/321;

– прийнято законодавство та створено умови для концесійного управління об'єктами транспортної інфраструктури (з урахуванням міжнародного досвіду та підгалузевої специфіки);

– збільшено кількість залучених приватних інвестицій в інфраструктуру вітчизняних аеропортів (термінальну, аеродромну, логістичну) та національних провайдерів аеронавігаційного обладнання;

– впроваджено системи ефективного управління державними аеропортами та державною часткою в інших аеропортах (у разі корпоратизації/акціонування та отримання частки акцій від комунальних чи приватних аеропортів за надання/сприяння фінансуванню в модернізацію інфраструктури від держави);

– перерозподілено вантажні авіаційні потоки від зарубіжних аеропортів на аеропорти України з відповідним додатковим завантаженням наземної транспортної інфраструктури й розбудови мультимодальних транзитних сполучень через Україну;

– відроджено транзитний потенціал повітряного простору України та суттєво підвищено масштаб та якість транзитних пасажирських потоків через головний аеропорт – «Бориспіль»;

– аеронавігаційна система України інтегрована до європейської з урахуванням вимог до охорони навколишнього природного середовища;

– впроваджено повітряний простір вільних маршрутів (FRA) та навігацію засновану на характеристиках (PBN), використання супутникової навігації (GNSS) як основного засобу навігації;

– створено сучасну, економічну, гнучку, ефективну інфраструктуру зв'язку, навігації та спостереження (ЗНС) для забезпечення організації повітряного руху (ОрПР) з урахуванням завдань Європейського мастерплану ЗНС (European ATM Master Plan);

– зміцнено конкурентну позицію Украероруху як надійного провайдера аеронавігаційного обслуговування (АНО) у європейському регіоні;

– наближено показники Украероруху до середньоевропейських ключових показників діяльності (KPI);

– впроваджено нормативно-правове регулювання розроблення, виробництва та експлуатації безпілотних авіаційних комплексів;

– інтегровано системи управління в авіапідприємствах;

– збільшено чисельність працюючих в авіатransпортній галузі;

– створено сучасні тренувальні центри підготовки льотного складу;

– приведено у відповідність зі стандартами EASA всю систему професійної підготовки авіаційних фахівців.

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 переважно за ресурси стратегічного значення, пріоритетними серед яких є фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інноваційні. Стратегічні конкурентні переваги, яких набуває держава чи окремих 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. Все це є невід'ємними складниками експортного потенціалу галузі, а їх розгляд має носити комплексний характер та сприяти розвитку по всіх напрямках співпраці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми оптимізації можливостей підприємств. Досвід зарубіжних країн свідчить про необхідність створення гнучких виробничо-організаційних систем, щоб миттєво реагували на зміни в навколишньому середовищі. Сьогодні процесам формування потенціалу підприємства не завжди приділяють належну увагу. 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. Багато громадян із вищою освітою та кваліфікацією покинули країну, а це неминує призводити до браку кадрів і, як наслідок, зниження потенціалу підприємств. Зазначені вище зміни зумовлюють перспективу подальших досліджень у напрямі складання та ре-

алізації оптимальної стратегії, заснованої на формуванні конкурентних переваг авіаційних підприємств. Посилена увага до проблем реалізації потенційних можливостей виробництва зумовлена особливостями сучасного етапу розвитку економіки і підвищенням ефективності суспільного виробництва, зростаючим впливом різних сфер соціально та економічного життя.

Бібліографічний список:

1. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.06.01. Суми : СумДУ, 2006. 32 с.
2. Макарова Г.С. Форми оцінки економічного потенціалу підприємства. *Економіка підприємства та управління виробництвом*. 2011. № 5. С. 89–92.
3. Маслак О.І., Безручко О.О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1(48). С. 121–127.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon/4592.html> (дата звернення: 07.04.2019).
5. Міжнародна організація цивільної авіації. URL: <https://www.icao.int> (дата звернення: 05.04.2019).
6. Хамініч С., Фесенко О. Формування інноваційного потенціалу конкурентоспроможності України. *Вісник Дніпропетровського університету*. 2015. № 9(3). С. 66–73.
7. McCartney Scott How Airlines Spend Your Airfare / Scott McCartney. *The Wall Street Journal*. 2012. June 6. URL: <https://www.wsj.com/> (дата звернення: 07.04.2019).
8. European Commission. Airtransport infrastructure, transport equipment, enterprises, employment and accidents. 2016 Compiling agency: Eurostat, the Statistical Office of the European Union. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/avia_if_esms_an1.pdf (дата звернення: 08.04.2019).
9. IATA. Standard Ground Handling Agreement 2017. URL: <https://www.iata.org/ops-infra/Pages/ground-handling.aspx>. (дата звернення: 07.04.2019).
10. IMD. World Competitiveness Ranking: Methodology and principles of analysis, 2017. URL: <https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/methodologyand-principles-wcc-2017.pdf> (дата звернення: 07.04.2019).

References:

1. Lapin Є.V. Economic potential of industrial enterprises: formation, evaluation, management: avtoref. dis. dokt. ekon. nauk : 08.06.01 / Є.V. Lapin. – Sumi : SumDU, 2006. 32 s. (in Ukrainian)

2. Makarova H.S. Forms of assessment of the economic potential of the enterprise, *Ekonomika pidpriemstva ta upravlinnia vyrobnytstvom*. 2011. № 5. S. 89–92. (in Ukrainian)
3. Maslak O.I., Bezruchko O.O. Peculiarities of estimation of economic potential of an enterprise in conditions of cyclic oscillations, *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, 2013 rik, випуск 1(48), 121–127 s. (in Ukrainian)
4. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zakon/4592.html> (date of treatment: 07.04.2019).
5. International Civil Aviation Organization. URL: <https://www.icao.int> (date of treatment: 05.04.2019). (in English)
6. Khaminich S., Fesenko O. Formation of Innovative Capacity of Ukraine's Competitiveness. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu*. 2015, 23, 9(3), s. 66-73. (in Ukrainian)
7. McCartney Scott How Airlines Spend Your Airfare / Scott McCartney. *The Wall Street Journal*. 2012. June 6. URL: <https://www.wsj.com/> (date of treatment: 07.04.2019). (in English)
8. European Commission. Air transport infrastructure, transport equipment, enterprises, employment and accidents. 2016. Compiling agency: Eurostat, the Statistical Office of the European Union. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/avia_if_esms_an1.pdf (date of treatment: 08.04.2019). (in English)
9. IATA. Standard Ground Handling Agreement 2017. URL: <https://www.iata.org/ops-infra/Pages/ground-handling.aspx> (date of treatment: 07.04.2019). (in English)
10. IMD. World Competitiveness Ranking: Methodology and principles of analysis, 2017. URL: <https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/methodologyand-principles-wcc-2017.pdf> (дата звернення: 07.04.2019). (in English)

UDC 35

Kravchuk Roman

Candidate of Science (Economics), Associate Professor,
Associate Professor at Department of Applied Economics
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Кравчук Р.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри прикладної економіки
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF ENVIRONMENTAL INVESTMENT OF DOMESTIC OIL AND GAS ENTERPRISES DEVELOPMENT

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОЛОГІЧНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

The article considers the urgency and preconditions of the development of the domestic ecological investment system of domestic oil and gas enterprises. The attention was paid to the study of theoretical and practical features of environmental investment at the domestic level with the aim of improving the conceptual apparatus and extending the theoretical approaches to environmental investments. The necessity of more effective use of environmental investments for the strategic development of domestic oil and gas enterprises is determined. Considerable attention is paid to the signs of ecological investment at domestic oil and gas enterprises. The foreign experience in the effective and rational use

of the corresponding investments is researched. The factors that create obstacles for the development of effective methods and ways of introduction of ecological investments at oil and gas enterprises are determined. On the basis of the conducted researches, the main features of ecological investments of enterprises of the oil and gas industry are determined. The main approaches to defining the concept of ecological investments in terms of the effect, which will accompany the implementation of the appropriate investment measures, are proposed. The theoretical approaches concerning characteristic features and directions of investment, types and objectives of environmental investments are generalized.

Keywords: investment system, oil and gas enterprises, ecologization, ecological investments, investment climate, effect, motivation of investment activity, ecological image.

У статті розглянуто актуальність та передумови розвитку вітчизняної системи екологічного інвестування вітчизняних нафтогазових підприємств. Приділено увагу дослідженню теоретичних і практичних особливостей екологічного інвестування на вітчизняному рівні з метою удосконалення понятійного апарату та розширення теоретичних підходів щодо напрямків екологічного інвестування. Визначено необхідність більш ефективного використання екологічних інвестицій для стратегічного розвитку вітчизняних нафтогазових підприємств. Приділено значну увагу ознакам екологічного інвестування на вітчизняних нафтогазових підприємствах та їх обґрунтуванню. Досліджено зарубіжний досвід стосовно ефективного та раціонального використання відповідних інвестицій. Визначено чинники, які створюють перешкоди для розроблення ефективних методів та шляхів впровадження екологічних інвестицій на нафтогазових підприємствах. На основі проведених досліджень, визначено основні ознаки екологічних інвестицій підприємств нафтогазової галузі. Визначено об'єкт екологічного інвестування вітчизняних нафтогазових підприємств. Визначено основні напрями здійснення екологічних інвестицій на вітчизняних нафтогазових підприємствах. Досліджено та систематизовано основні види екологічних інвестицій вітчизняних нафтогазових підприємств по групах. Обґрунтовано основні завдання екологічного інвестування на вітчизняних нафтогазових підприємствах. Приділено значну увагу мотивації екологічного підприємництва, представлено дві групи мотивують факторів. Вказано особливості використання внутрішньої та зовнішньої позитивної мотивації екологічного інвестування. Представлено основні види ефектів, які будуть мати місце при екологічному інвестуванні на вітчизняних нафтогазових підприємствах, як на мікро-, так і на макрорівні. На підставі досліджень визначено, що домінуючою мотивацією для здійснення зелених інвестицій виявилася відповідальність перед планетою та суспільством. Запропоновано основні підходи щодо визначення поняття екологічних інвестицій з точки зору ефекту, який буде супроводжувати реалізацію відповідних інвестиційних заходів. Узагальнено теоретичні підходи щодо характерних особливостей та напрямків інвестування, видів та цілей екологічних інвестицій.

Ключові слова: інвестиційна система, нафтогазові підприємства екологізація, екологічні інвестиції, інвестиційний клімат, ефект, мотивація інвестиційної діяльності, екологічний імідж.

В статье рассмотрены актуальность и предпосылки развития отечественной системы экологического инвестирования отечественных нефтегазовых предприятий. Уделено внимание исследованию теоретических и практических особенностей экологического инвестирования на отечественном уровне с целью усовершенствования понятийного аппарата и расширения теоретических подходов по направлениям экологического инвестирования. Определена необходимость более эффективного использования экологических инвестиций для стратегического развития отечественных нефтегазовых предприятий. Уделено значительное внимание на признаки экологического инвестирования в отечественных нефтегазовых предприятиях. Исследован зарубежный опыт по эффективному и рациональному использованию соответствующих инвестиций. Определены факторы, которые создают препятствия для разработки эффективных методов и путей внедрения экологических инвестиций на нефтегазовых предприятиях. На основе проведенных исследований, определены основные признаки экологических инвестиций предприятий нефтегазовой отрасли. Предложены основные подходы к определению понятия экологических инвестиций с точки зрения эффекта, который будет сопровождать реализацию соответствующих инвестиционных мероприятий. Обобщены теоретические подходы к характерным особенностям и направлениям инвестирования, видов и целей экологических инвестиций.

Ключевые слова: инвестиционная система, нефтегазовые предприятия экологизация, экологические инвестиции, инвестиционный климат, эффект, мотивация инвестиционной деятельности, экологический имидж.

Formulation of the problem. The incredibly urgent problem of the domestic industrial complex is its gradual full reorientation to modern high-tech and nature-saving approaches and technologies in the design, production, organization, and distribution of products and services at the present time. All this requires significant amounts of financing for various areas of production and commercial activity. Unfortunately, now Ukraine has a rather negative investment image, due to political factors, which, in turn, led to “almost” military status in the state, so it remains incomprehensible that the state has made tangible steps in the direction of integration into the world economy in recent years. It became a member of the World Trade Organization, signed the Association Agreement between Ukraine and the European Union. In the face of the shortage of its own sources of financing, the Ukrainian economy is in need of investments in domestic oil and gas companies, which will be one of the most important means for achieving overwhelming socio-economic growth, development of export industries, technological re-equipment and environmental production. To move to a new level of development of the domestic economy, investments in the oil and gas complex are needed. The quality of the mechanism of environmental investment depends on the state of socio-economic development of the country, the standard of living of the population, the possibility and completeness of implementation of any modern environmental and environmental measures, projects and programs. All this determines the necessity and relevance of the chosen research topic.

Today, the urgency and necessity of financing resource-saving and environmental measures at domestic oil and gas enterprises in Ukraine and in the world are an area of need and there is no doubt. Therefore, the subject of environmental or “green” investment is quite widespread at the scientific level, at the level of society, in the media space. Investigation of investment processes of domestic oil and gas companies in the field of natural resources and environmental protection is widely represented in scientific publications of domestic and foreign scientists, in particular: O.F. Balatsky, L.G. Melnik, T. Galushkina, K. Harichkova, and others.

In addition to the above, equally important is the formation of an effective system of incentives for environmental investment at domestic oil and gas enterprises.

Formation of the purposes of the article. Investigation of theoretical and practical features

of ecological investment at the domestic level with the aim of improving the conceptual apparatus and expanding theoretical approaches in the areas of environmental investment.

Presentation of the main material. Modern conditions of fierce competition on the international and domestic markets require significant efforts from enterprises and a complex of organizational and economic measures to increase the competitiveness of production and production, create a positive environmental image of the state as a whole and individual producers in particular. Of course, this requires the availability of modern production facilities, innovative resource-saving equipment, which, in turn, can be realized through environmental investment. In the situation in the country, it is very necessary ecological investments for the strategic development of enterprises – these are investments aimed at the development and modernization of the production process with the introduction or use of innovative production technologies and production processes to reduce the negative man-made and anthropogenic impacts on the environment [1]. It should be noted that in scientific literature, there are different approaches to the interpretation of the concept of “environmental investments”. Appropriate approaches in the general sense can be divided into the interpretation of the concept of “environmental investment” in the narrow and broad sense. In the conditions of the domestic economy, the narrow interpretation of this category is popular and understandable. This is explained by the fact that today a significant number of economic and organizational nature conservation measures are aimed at some extent to combat only the consequences of inefficient and destructive management. That is, investment in the environmental sphere is not preventive in nature. Thus, for example, domestic environmental investments in domestic oil and gas companies are financing the production of treatment equipment, construction of landfills for the storage of TBV, control, monitoring and measuring equipment. The research of scientific literature on ecological investment allowed forming the main approaches to their definition in terms of the effect that will characterize the implementation of investments. Thus, the authors [1] state that the main objective of the environmental investment is the prevention and elimination of environmental pollution. In turn, S.V. Ryleev and A.L. Romanchuk emphasize the importance of the development of ecosystems as

a whole in the implementation of “green” investment [2]. The necessary attribute of the corresponding process in work [3], the author believes the provision of environmental safety of the country, resulting in achieving environmental, social and economic results. According to V.O. Anischenko, investing money and implementing only environmental measures should be accompanied by environmental investment [4].

It would be advisable to add that environmental investments in oil and gas companies will shape the environmental image of the company and increase the market value of the company in the market. It should be emphasized that the important feature of an environmental investment is not only profit but also the presence of an ecological effect (preventing economic damage from pollution and environmental degradation, saving through recycling, reducing resource use, etc.). Thus, the corresponding environmental-oriented business activity will be definitely profitable and competitive. Thus, foreign experience often indicates the unconditional economic efficiency of the relevant investments since modern innovative production and economic activity are impossible without the use of resource-saving technologies and control of environmental cleanliness of products. Along with this, an important role in the implementation of environmental investments is played by the state, which, at the international, national, regional, and local levels, should create conditions for the promotion and stimulation of a corresponding kind of investment. In this perspective, the state environmental investment management should, first of all, create the preconditions, motivate and encourage the entrepreneurial sector to invest in resource conservation, innovation, and environmental restoration. Equally important is the development of the ecological consciousness of society as a whole. The development of methods and ways of introducing environmental investments from the practical point of view is constrained by the lack of a clear definition of the features of environmental investments, its types and directions, and their areas of application. Analysing scientific research, one can generalize the information inherent in environmental investments, in the following directions: according to the specific features; in directions (objects) of investment; by types of environmental investments; for the purposes of environmental investments.

Thus, the most characteristic are the following signs of environmental investments [2]:

- the focus on the use, protection, reproduction of conditions for the support of natural resource potential;

- the investment object is public in nature for many consumers and users, and quite often the task cannot be solved by a separate subject, region, country;

- the need to consider various sources of investment, combining in time and space, their forms and types;

- the natural system (assimilation potential), its elements cannot be discounted, although they can reduce, lose their original properties under the influence of anthropogenic factors;

- a different form of investment, which involves state, interstate, own, mixed forms of organization of socio-economic activity of environmental users;

- taking into account the specific properties of self-regulation and self-restoration of ecosystems, its individual components. Immediate implementation of environmental investments in domestic oil and gas companies can take place in the following areas:

1. In production technology. The result will be: reduction of energy consumption; reduction in the use of raw materials per unit of finished goods; reduction of water consumption; reduction of emissions from production into the atmosphere; reduction of CO₂ and other greenhouse gases emissions into the atmosphere; reduction of production costs.

2. In production quality. This will ensure compliance with world environmental standards and standards; improvement of the investment image of the enterprise; reduction of ecological payments; increase in the number of consumers; access to new markets for products; reduction of anthropogenic and man-made risks; improvement of working conditions, observance of safety of production; ensuring ecological safety of the country as a whole.

3. In the organization of production. Implementation of new environmental standards and norms; use of environmental management system.

4. Personnel of the enterprise. Increasing the level of environmental education; raising the level of environmental ethics and culture; increase of environmental motivation and responsibility; increased production responsibility (consumer protection).

5. In the innovation activity of domestic oil and gas enterprises. Implementation in the production of innovative and patentable technologies and organizational and technical solutions; use of new low-waste, resource-saving, and non-waste technologies; innovative upgrade of equipment and modernization of technological processes.

6. In the technology of recycling (recycling) waste. Implementation of new technologies for the recycling of waste; introduction of new technologies for the processing of hazardous waste with minimal emissions; implementation of technologies with zero waste; use of own production wastes as resources for additional (auxiliary) production.

7. In the environmental audit. Ensuring permanent environmental monitoring and monitoring; the possibility of conducting a comprehensive audit of the company's activities; financing of intra-corporate eco-audit groups. The corresponding list can be supplemented by the following.

Thus, the object of environmental investment of domestic oil and gas companies may be the system of enterprise management in the case when it comes to the introduction or improvement of the environmental management system. It is common knowledge that enterprise management forms the so-called nanosecond. Nano (from Greek – nanos – dwarf) is a prefix for naming distant units equal to one billionth part of output units, a phenomenon (subject) that flows directly or indirectly on the performance of the enterprise.

Types of environmental investments.

Investment for functional purposes (for the use of natural resources and facilities, for the reproduction of natural resources and objects, for the protection of natural objects).

Investments by sources of financing (targeted state investments, funds of organizations that create market conditions).

Investment by management (local, regional, state and international).

Investments in the form of manifestation (production-technological, educational, organizational, managerial, and research).

The main objectives of environmental investment are [2]:

- improving the quality and properties of the ecosystem;
- rational use of natural resources;
- reduction of risks caused by the joint use of natural resources and objects;
- prevention and reduction of environmental risks and related social and economic risks of the enterprise itself;
- the profitability of investments and decrease of their payback period;
- development and improvement of socio-economic conditions of human life.

It is also evident that environmental investments in domestic oil and gas companies allow any com-

pany to reduce environmental payments and improve its image on the market as an eco-friendly company. Attracting environmental investments will enable the rapid change of the production process through the introduction of the latest technologies. That is, there is certain dependence: environmental investments – introduction of innovative production technologies – compliance with world environmental standards and norms – emission reductions – reduction of environmental payments – improvement of the company image – increase of customers – increase of profit – return on investment.

In a simplified version, this scheme will have the following form: environmental investments – reduction of environmental payments – increase in profits – return on investment. At the same time, the motivation for environmental entrepreneurship is no less important at the present stage for domestic oil and gas enterprises. It should be emphasized that the positive motivation of environmental investments in these enterprises should be the most effective, which includes two groups of motivating factors (internal and external).

1. Internal positive motivation of ecological investment – increase of profit due to the production of environmentally friendly products; increase in sales; reduction of cost through rationalization of resource and energy consumption, reduction of waste formation; increase of investment opportunities, reinvestment of profits; increase in the value of the share capital of the enterprise; formation and increase of the ecological image of the enterprise; stock price growth; attraction of highly skilled labour.

2. External positive motivation of ecological investment: increasing demand for eco-products, increasing the competitiveness of oil and gas companies in the domestic and foreign markets, expansion of markets; the appearance of a system of DSTU standards; an additional opportunity to be recognized internationally in this field; increase of investment attractiveness; state support; favourable development of relations with local authorities and state environmental control, population, public organizations local, regional, state, international), minimization of the risk of involvement in judicial ecological responsibility. In this perspective, the 2009 EDHEC French Business School, an experiment of 97 European investors, with more than 300 billion euros of assets, can be illustrative. Of the polled, 86% believe that environmental protection is an investment topic, 62% of investors invest in a variety of “green” sectors, and 21% specialize in a particular sector of the green economy. The domi-

nant motivation for green investment was a responsibility to the planet and society – 81%, but 48% of investors also called market motives. The transition to a “green economy” and, consequently, the introduction of various “green” technologies and enterprises, has found a positive response in the governments of many countries of the world. Summing up the previous statements, one can determine the following types of effects that will occur when investing ecologically, both at the micro and macro levels.

Ecological effect – reduction of pollution; minimization of economic damage to the environment; reduction of extraction of resources and gradual refusal from traditional sources; restoration of ecological balance and reproduction of ecosystem balance; preservation of natural landscapes; changing the peculiarities and customs of pest control.

The political effect is to reduce the dependence of the state on third-party resource providers, which will ensure certain stability of the political system; intensifying the use of international environmentally-friendly transactions.

Economic benefits of the investor – increase in the efficiency of economic activity of production through the use of environmental technologies and modern equipment; reduction of the cost of products due to recycling, reduction of resource and energy intensity; an increase of competitiveness and market value of the enterprise and significant expansion of markets.

Social effect – increase in life expectancy; reduction of the incidence rate; improvement of working conditions; raising the living standards of the population; changing the traditions of consumption as a whole; focus on their own opportunities and their expansion.

Conclusions. Analysing the foregoing, one can conclude that today the problem issues of environmental investments in the Ukrainian economy and domestic oil and gas enterprises in particular are caused not only by the economic problems of the state, the instability of the political situation in the country, but also by the reluctance and impossibility of a clear reorientation of industrial production in the side of the ecological reconstruction of all economic activity. The rapid reduction of total investment today leads not only to the withdrawal of investment funds from Ukraine but also to the impossibility of expanding investments in environmental protection and the introduction of new resource-saving technologies. Therefore, the prospects for future research in this direction should be the development and improvement of theoretical and practical approaches and mechanisms for the implementation of environmental investment in economic activities. Today, Ukraine needs to clearly outline the development priorities and choose investment development strategies to stimulate the attraction of environmental foreign investment in domestic oil and gas companies and create a favourable climate for domestic investors.

References:

1. Balatsky O.F. (2010). Socio-economic potential of the region: [monograph]. Sumy : Universitetskaya book. (in Ukrainian)
2. Galushkina T.P. (2009). Economics of Nature Management. Kharkiv : Burun Book. (in Russian)
3. Melnik L.G. (2006). Development Economics : [Monograph]. Sumy : Universitetskaya book. (in Ukrainian)
4. Pakhomova N. (2003). Ecological management. St. Petersburg : Peter. (in Russian)

Курков М.С.

кандидат економічних наук, доцент
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Гіваргізов І.Г.

аспірант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Kurkov Maxim

PhD in Economics, lecturer,
Vadym Hetman Kyiv National Economic University

Givargizov Inviya

graduate student
Vadym Hetman Kyiv National Economic University

РОЗВИТОК ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

RETAIL AND TECHNICAL SUPPORT FOR LOCAL FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEMS

У статті розглянуто системи управління фінансами на базі сучасних інформаційних технологій та стандартів управління. Представлено схеми побудови та приведено опис окремих елементів системи. Розглянуто можливість використання цих систем на фінансових ринках. Якщо компанія тільки планує побудувати корпоративну систему, виходячи з логіки послідовності етапів управління, можна рекомендувати починати з автоматизації функцій бюджетування та фінансового планування. За допомогою цієї програми управління бізнес-плануванням (BPM) фактичні дані можна ввести вручну або імпортувати з існуючих таблиць. Окрім чисто застосованих функцій, BPM також має інтегративну власність, що дає змогу об'єднати в єдиному інформаційному середовищі всі підприємства, що належать робочим місцям і елементам «безладдя» автоматизації.

Ключові слова: системи фінансового менеджменту, сучасні інформаційні технології, корпоративні системи, управління, бізнес-планування, фінансове планування, бюджетування, повномасштабна автоматизація, застосування.

В статье рассмотрены системы управления финансами на базе современных информационных технологий и стандартов управления. Представлены схемы построения и приведено описание отдельных элементов системы. Рассмотрена возможность использования этих систем на финансовых рынках. Если компания только планирует построить корпоративную систему, исходя из логики последовательности этапов управления, можно рекомендовать начинать с автоматизации функций бюджетирования и финансового планирования. С помощью этой программы управления бизнес-планированием (BPM) фактические данные можно ввести вручную или импортировать из существующих таблиц. Кроме чисто используемых функций, BPM также владеет интегративной собственностью, что позволяет нам объединить в единой информационной среде все предприятия, принадлежащие рабочим местам и элементам «беспорядка» автоматизации.

Ключевые слова: системы финансового менеджмента, современные информационные технологии, корпоративные системы, управление, бизнес-планирование, финансовое планирование, бюджетирование, полномасштабная автоматизация, применение.

The article deals with financial management systems based on modern information technologies and management standards. The diagrams of construction and the description of individual elements of the system are presented. The possibility of using these systems in the financial markets is considered. If the company only plans to build a corporate system, proceeding from the logic of the sequence of phases of management, we can recommend starting with the automation of functions of budgeting and financial planning. Using this business planning management BPM application, the actual data can be entered manually or imported from existing spreadsheets. In addition to purely applied functions, BPM also has an integrative property, which allows us to combine in the single information environment all the enterprise-owned work-places and elements of "clutter" automation. Such a project, on the one hand, accustoms employees to collective work and brings a real managerial effect; on the other hand, it is not yet a full-scale automatization of daily operations with all the consequent consequences. The introduction of a financial management system is an important element of a functioning business management system. BPM focuses on improving corporate performance by managing business processes. Any combination of methods used to manage a company's business processes is BPM. Processes can be structured and repeatable or unstructured and variable. Though not required, enabling technologies are often used with BPM. It can be differentiated from program management in that program management is concerned with managing a group of inter-dependent projects. From another viewpoint, process management includes program management. In project management, process management is the use of a repeatable process to improve the outcome of the project. Key distinctions between the process management and project management are repeatability and predictability. If the structure and sequence of work is unique, then it is a project. In business process management, sequence of work can vary from instance to instance: there are gateways, conditions; business rules etc. The key is predictability: no matter how many forks in the road, we know all of them in advance, and we understand the conditions for the process to take one route or another. If this condition is met, we are dealing with a process. As an approach, BPM sees processes as important assets of an organization that must be understood, managed, and developed to announce and deliver value-added products and services to clients or customers.

Keywords: *financial management systems, modern information technologies, corporate systems, business planning management, financial planning, budgeting, full-scale automatization, applications.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Першими програмними продуктами, які в тому або іншому ступені автоматизували бізнес-операції, були автоматизовані робочі місця (АРМ). Сама по собі поява АРМів була революцією, тому що такі рутинні операції, як бухгалтерський облік, облік матеріальних запасів, було довірено комп'ютерам, які, як ми знаємо, роблять це набагато швидше, краще, точніше, ніж людина.

Наступний етап еволюції – інтеграція розрізнених АРМів в єдині комплексні системи. Результати таких об'єднань були названі MRP. MRP – це Material Requirements Planning, тобто система, що дає змогу планувати потреби підприємства в ресурсах і робити так, щоб ці потреби були вчасно задоволені, необхідні комплектуючі пішли у виробництво й замовлення було виконано в установлений строк. Але вищевказаним системам були притаманні недоліки, які слід було усувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проб-

леми і на які спираються автори. Аналізуючи літературні джерела з тематики впровадження систем управління фінансами на підприємстві, зокрема О'Лири (2004 р.), Levinson (2005 р.), ми можемо побачити декілька колізій. По-перше, управління фінансами не ставиться окремим завданням для впровадження системи управління підприємством. По-друге, часто не досить конкретно висвітлено основні переваги та недоліки кожної з методик управління, які втілено під час створення системи.

Безумовно, підприємство, що впровадило ERP-систему, має конкурентні переваги перед тими, у кого дотепер використовуються розрізнені й не зв'язані між собою АРМи. Але незалежні дослідники, консультанти й самі користувачі корпоративних систем усе частіше стали констатувати, що в результаті впровадження ERP-систем топ-менеджмент – саме ті, заради кого затівався проект упровадження, – як і раніше, виявляється «за бортом автоматизації». Після впровадження системи директор підприємства продовжує користуватися паперовими звітами, цілком і повністю покладаючись на тих,

хто йому ці звіти підготував, не маючи ніякої можливості самостійно працювати з корпоративними даними. Нова система, як й її «паперова» попередниця, як і раніше, залишається системою «у собі», обліковою програмою з явними ознаками «клаптевої» автоматизації, що задовольняє тільки рядових співробітників і начальників відділів, але не керівників [1, с. 215].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Природно, розвиток систем управління не зупинився, і в 90-х роках минулого сторіччя на світовій арені все більшу популярність стали завойовувати додатки ERP-класу. В основу ідеології ERP (Enterprise Resource Planning) закладене більш широке подання про ресурси підприємства: і матеріальні потоки, і кошти, і праця робітників, тобто все те, що підприємство споживає і чим оперує для досягнення своєї головної мети – одержання прибутку. ERP-додатки – це дуже потужні продукти, найкращі з яких охоплюють практично всі сфери діяльності підприємств. Перелік модулів і функцій таких додатків вражає своїм охопленням: бухгалтерський облік, маркетинг, різні види виробництва, фінансові операції, керування ланцюжками поставок і т. д. і т. п. Однак якщо уважно проаналізувати історію їх використання, найчастіше доводиться робити такі висновки:

1. Впровадження ERP-додатків займає дуже багато часу.

2. Один експлуатований ERP-додаток здебільшого не охоплює повністю всі ділянки підприємства.

3. Наявних в ERP-додатках аналітичних засобів не досить для того, щоб обробляти накопичену інформацію.

Аналізуючи існуючі літературні джерела з тематики впровадження систем управління фінансами на підприємстві, ми можемо побачити декілька колізій. По-перше, управління фінансами не ставиться окремим завданням для впровадження системи управління підприємством. По-друге, часто не досить конкретно висвітлено основні переваги та недоліки кожної з методик управління, які втілено під час створення системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Безумовно, підприємство, що впровадило ERP-систему, має конкурентні переваги перед тими, у кого дотепер використовуються розрізнені й не зв'язані між собою АРМи.

Але незалежні дослідники, консультанти й самі користувачі корпоративних систем усе частіше стали констатувати, що в результаті впровадження ERP-систем топ-менеджмент – саме ті, заради кого затівався проект впровадження, – як і раніше, виявляються «за бортом автоматизації». Після впровадження системи директор підприємства продовжує користуватися паперовими звітами, цілком і повністю покладаючись на тих, хто йому ці звіти підготував, не маючи ніякої можливості самостійно працювати з корпоративними даними. Нова система, як й її «паперова» попередниця, як і раніше, залишається системою «у собі», обліковою програмою з явними ознаками «клаптевої» автоматизації, що задовольняє тільки рядових співробітників і начальників відділів, але не керівників.

Практично паралельно з розвитком ERP розвивалися додатки, призначені для аналізу й обробки інформації в реальному режимі часу (OLAP-системи). Такі системи мають гнучкість подання й обробки даних. Інтуїтивно користувачі-аналітики потягнулися саме до тих додатків, структура яких найбільш повно відповідає уявленню людини про природу інформації. Приведемо класичний приклад. Намагаючись уявити собі динаміку обсягів продажів нашої компанії по місяцях у розрізі видів продукції, ми уявляємо собі просту двовимірну таблицю. Та ж інформація, але в розрізі регіонів – знову двовимірна таблиця. Але якщо тільки спробувати побачити і регіони, і види продукції, відразу виникає необхідність «скласти» ці дві таблиці, тому що ми заздалегідь знаємо, що нас зацікавлять і регіони по кожному виді, і кожен вид у розрізі регіонів, виникає дійсна тривимірна модель даних, кожний із вимірів якої стає рівноправним у своєму існуванні. Тривимірна модель найбільш наочно представляється у вигляді куба. Але переважання нашої уяви наступає в момент, коли ми спробуємо до нашого куба «прилаштувати» ще один вимір – який-небудь додатковий атрибут статистики продажів: продавець, замовник і т. п.

Вважається, що будь-яка OLAP-система складається з багатомірних OLAP-кубів. Вирішальним плюсом OLAP стає надання користувачеві можливості самостійної інтерактивної роботи зі звітами. Тобто користувач сам для себе підбирає комбінацію вимірів, миттєво одержуючи результат спочатку на екрані комп'ютера, а потім й у друкованому виді. З моменту впровадження в організації подібного інструмента відбувається стрімке зниження потреб корис-

тувачів у послугах служб автоматизації, адже вже не потрібно нікому замовляти необхідний звіт і потім довго його налагоджувати й погоджувати. Можна зробити цей звіт самому. Тут і проявляється ще одна колосальна перевага OLAP-систем порівняно з ERP. Незалежність від внутрішньої служби автоматизації набагато швидше задовольняє керівництво компанії аналітичними можливостями інформаційної системи. Менеджмент підприємства має можливість одержання корпоративної інформації безпосередньо із системи, стаючи менш залежним від тих, хто раніше йому цю інформацію готував. Як результат, менеджерський склад виявляється безпосередньо залученим у розвиток інформаційних технологій свого підприємства. Чи варто говорити, що участь керівництва в процесі побудови інформаційної системи є вирішальним чинником успіху будь-якого проекту автоматизації.

Згодом OLAP-системи стали реальною загрозою ринку ERP. Замовник найчастіше купував аналітичні додатки як інтеграційний інструмент для своєї «клаптевої» автоматизації. Відчувши небезпечну тенденцію, більшість виробників ERP-систем сьогодні або розробила свої власні OLAP-додатки, або тісно інтегрувалася з виробниками, що зарекомендували себе розробниками гарних OLAPів.

Здавалося б, відповідь на питання, з яких компонентів повинна складатися повноцінна інформаційна система управління підприємством, досить очевидна: ERP і OLAP. Однак є тут одне «але». Як відомо, три класичні фази управління – планування, облік і контроль – у деяких завданнях перетинаються настільки тісно, що стає важко відокремити одне від іншого. Отже, повноцінна автоматизація таких завдань за допомогою тільки засобів обліку або тільки засобів аналізу неможлива. Візьмемо як приклад функцію фінансового планування. Для реалізації цього завдання необхідні як мінімум дані, що впливають із кредиторської заборгованості:

- Рахунку до оплати.
- Відкриті позиції (заборгованість у розрізі постачальників).
- Контракти на поставку.
- Замовлення на поставку.
- Платежі (поточні й планові).
- Бюджетні статті.

Плюс потрібно все те ж саме, але з боку дебіторів. Усі ці таблиці обов'язково містять у собі умови оплати, з яких необхідно побудувати гра-

фік очікуваних виплат і вступників платежів. Завдання полягає у такому. Необхідно з усіх цих таблиць побудувати графік руху коштів на квартал уперед із розбивкою по тижнях або навіть по днях. Відразу ж спадають на думку «куби». А якщо ми намагаємося врахувати угоди, що перебувають на стадії переговорів, або збираємося оцінити наслідки зміни умов одного з існуючих контрактів? За допомогою якої такої «комбінації» різнорідних систем ми можемо змоделювати майбутній фінансовий стан нашої компанії? Швидше за все, тут допоміг би якийсь **інтерактивний** куб-звіт. Ми хочемо вводити свої дані, але не в ERP-систему, а прямо в наш «куб/звіт/форму». Це дасть нам можливість моделювати той або інший розвиток подій і поводження фінансових показників станом на певну дату прогнозованого періоду.

Крім фінансового планування, існує ще безліч функцій, які вміщують у собі більше ніж одну фазу керування. Бюджетування як процес постановки деталізації й узгодження бізнесів-цілей підприємства так само має потребу в механізмі, що поєднує зусилля великої кількості користувачів у рамках єдиного інформаційного простору. Адже в ході складання бюджету фази планування (централізована публікація бюджетних планів), обліку (уведення детальної інформації з бюджетів на місцях) і контролю (аналіз фактичного виконання регламенту складання бюджету) неминуче перетинаються між собою за рахунок ітеративного характеру самого процесу бюджетування. Разом із тим бюджетування у цілому являє собою частину однієї фази управління – планування.

Багато OLAP-виробників, усвідомивши необхідність у додатках такого роду, почали створювати версії, спеціалізовані для автоматизації управлінських завдань бюджетування, фінансового планування, аналізу й контролю.

Міжнародна компанія IDC, що спеціалізується на незалежному моніторингу ринку програмного забезпечення, об'єднала такі додатки в нове сімейство – BPM (Business Performance Management, тобто управління ефективністю бізнесу). BPM-системи дають змогу зв'язувати такі поняття, як «місія компанії», «стратегія розвитку», «цілі», «довгострокові плани», «середньострокові перспективи» й «конкретні бюджети на найближчий період». У рамках подібного середовища співробітництва топ-менеджери можуть публікувати чорнову версію бюджетів для лінійних менеджерів (начальників відділів).

Останні починають доповнювати ці цифри своїм поданням: чи можуть вони виконати ці цілі, які ресурси їм для цього потрібні. Система дає їм змогу бачити й використати у своїй роботі звітність суміжних підрозділів: на основі планів поставок сировини, оцінювати свої можливості щодо обсягів виробництва і т. ін. Далі відкореговані й доповнені на нижньому рівні цифри агрегуються знову до загалькорпоративного рівня. Весь цей процес «двоспрямованого» бюджетування ітеративно повторюється доти, доки не буде складений найбільш реальний бюджет.

Чи варто говорити, що завдяки єдиному середовищу співробітництва кожен працівник починає більш чітко усвідомлювати свою роль у процесі управління організацією. Вірогідність бюджету підвищується за рахунок залучення рядових виконавців до процесу його складання.

Зрозуміло, побудова такої системи неможлива без наймогутнішого механізму консолідації фінансових і кількісних даних. Механізму, що дає змогу будь-якому підрозділу використати власну валюту й разом із тим агрегований баланс конвертувати в корпоративну валюту. Крім того, реальний механізм консолідації має на увазі наявність функції «виключення» внутрішньокорпоративних оборотів. Консолідація у величезній розгалуженій структурі – дуже важко контрольований процес. Найчастіше дані агрегованого балансу мають потребу у зворотному аналізі. Коли виникає необхідність простежити весь процес «народження» конкретної цифри, допомагає «аудиторський протокол».

Спеціалізовані комп'ютерні системи класу BPM дають змогу вести кілька версій бюджету або фінансового плану організації і за необхідності оперативно перемикає всі структурні підрозділи на нову версію.

Аналітична функціональність BPM-додатків забезпечує можливість складання звітності «на льоту»: будь-який елемент існуючих вимірів можна за допомогою миші покласти в аналітичне вікно й прямо на екрані створити свій «куб» даних. Так звані «контрольні агенти» BPM вчасно виявляють відхилення фактичних показників від їхніх планових величин і сповіщають про це. А якщо менеджер уже спрацював із системою, то вона йому зможе запропонувати навіть деякі можливі варіанти рішення виниклих проблем.

Якщо підприємство тільки планує побудову корпоративної системи, впливаючи з логіки послідовності фаз керування, можна рекомендувати почати з автоматизації функцій бюджетування

і фінансового планування. Використовуючи для цього BPM-додаток, фактичні дані можна буде вводити вручну або імпортувати з існуючих електронних таблиць. Окрім чисто прикладних функцій, BPM володіє ще й інтегруючою властивістю, що дає змогу поєднувати в єдине інформаційне середовище всі наявні на підприємстві АРМ і елементи «клаптевої» автоматизації. Такий проект, з одного боку, привчає співробітників до колективної роботи і приносить реальний управлінський ефект, а з іншого – не є поки ще повномасштабною автоматизацією щоденних операцій з усіма, що впливають звідси, наслідками (більші строки впровадження, зміна корпоративних стандартів, неповне охоплення та ін.). Попрацювавши в такій системі, підприємство стає більш підготовленим до продовження будівництва корпоративної системи управління шляхом впровадження MRP- і ERP-додатків.

Звичайно ж, побудова корпоративної системи управління – процес індивідуальний для кожного конкретного підприємства, й у цій нелегкій справі найбільш неправильними тактиками можуть стати надмірна обережність, багаторічні «вибори» програм і небажання ухвалювати рішення щодо початку робіт. Ще жоден бізнес не став успішним **без системи**.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Історія розвитку програмних додатків проходить через такі стадії: АРМ, MRP, ERP й OLAP. Функціональними обмеженнями ERP-додатків є: довгий строк впровадження; неповне охоплення підрозділів; бідність аналітичних можливостей; невключення топ-менеджменту в роботу із системою управління. Для аналізу даних застосовуються програмні додатки класу OLAP. Ці додатки будуються на основі багатомірного подання даних, що найбільше чітко відповідає уявленню людини про навколишній світ. Функціональними обмеженнями OLAP-додатків є: спеціалізація на аналізі подій, що відбулися, без елементів прогнозування; відсутність можливості побудови «куба/звіту/форми». У теорії управління існують такі завдання (наприклад, бюджетування або фінансове планування), у яких усі три фази керування – планування, облік і контроль – перебиваються в часі й виконуються практично одночасно. BPM-додатки автоматизують передусім управлінські функції: стратегічне управління, бюджетування, фінансове планування, консолідацію, управлінську звітність й аналіз. Найбільш логічний підхід до побудови корпоративної сис-

теми управління – інтегрувати додатки ERP, BPM і OLAP. Щоб правильно визначати пропозиції використання таких додатків, підприємству необхідно тверезо оцінювати як свій поточний, так і планований рівень розвитку. Порядок упровадження програмних додатків повинен відповідати послідовності фаз управління. Передусім необхідно охопити процеси планування, далі – обліку й тільки потім закінчити процес побудови корпоративної системи управління автоматизацією функцій управлінського аналізу.

Бібліографічний список:

1. О'Лири Д. ERP-системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация. Москва : Вершина, 2004. 258 с.
2. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция и революция. Москва : Вильямс, 2001. 752 с.
3. Meridith L. The Brain Behind The Big, Bad Burger And Other Tales Of Business Intelligence. Levinson Meridith., CIO, 2005. 70 p.
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. 126 с.
5. Лагодієнко В.В. Щодо комп'ютеризації сільськогосподарського бізнес-планування. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2006. 40 с.

References:

1. O'Leary D. ERP system. Modern planning and management of enterprise resources. Selection, implementation, operation. Daniel 1. O'Leary., Peak, 2004. 258 p.
2. Eimor D. Electronic Business: Evolution and Revolution. Daniel Eimor., Williams, 2001. 752 p.
3. Meridith L. The Brain Behind The Big, Bad Burger And Other Tales Of Business Intelligence. Levinson Meridith., CIO, 2005. 70 p.
4. Kosheleva V. S. Computer technologies as a means of forming the design skills of developing business plans for future engineers-teachers of the economic profile. VS Koshelev., Problems of engineering and pedagogical education, 2007. 126 p.
5. Lagodienko V.V. On Computerization of Agricultural Business planning. V.V. Labodienko. Journal of Agricultural Science of the Black Sea, 2006. 40 p.

УДК 658:65.012.8

Мельник С.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський державний університет внутрішніх справ

Melnyk Stepan

Candidate of Economic Sciences,
Lviv State University of Internal Affairs

ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАХИСНИХ ЗАХОДІВ

THREATS OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISES: METHODAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF PROTECTIVE MEASURES

Проблема формування безпечних умов розвитку для більшості українських підприємств стоїть надзвичайно гостро, що спричинено як складними умовами ведення фінансово-господарської діяльності, так і поступовим накопиченням досвіду організації та ведення бізнесу. Існуючі обмеження для державних органів стосовно втручання в діяльність підприємницьких структур надають необхідну свободу, але й вимагають при-

ділення уваги вирішенню проблем економічної безпеки в умовах кожного підприємства. Проблема забезпечення фінансової безпеки як ключового функціонального складника економічної безпеки сьогодні є малодослідженою, але особливо актуальною внаслідок важливості фінансів та фінансової сфери в діяльності кожного суб'єкта господарювання. Обґрунтовано, що забезпечення фінансової безпеки на належному рівні потребує, перш за все, зосередження уваги на реалізації захисних заходів стосовно внутрішніх та зовнішніх загроз. Сформовано методичні засади реалізації захисних заходів, застосування яких покликано зменшити ймовірність реалізації загроз та мінімізувати негативні результати їхньої дії.

Ключові слова: безпека, фінансова безпека, загроза, підприємство, інтерес.

Проблема формирования безопасных условий развития для большинства украинских предприятий стоит чрезвычайно остро, что вызвано как более сложными условиями ведения финансово-хозяйственной деятельности, так и постепенным накоплением опыта организации и ведения бизнеса. Существующие ограничения для государственных органов относительно вмешательства в деятельность предпринимательских структур предоставляют необходимую свободу, но и требуют внимания к решению проблем экономической безопасности в условиях каждого предприятия. Проблема обеспечения финансовой безопасности как ключевой функциональной составляющей экономической безопасности сегодня является малоисследованной, но особенно актуальной вследствие важности финансов и финансовой сферы в деятельности каждого предприятия. Обосновано, что обеспечение финансовой безопасности на должном уровне требует, прежде всего, сосредоточения внимания на реализации защитных мер в отношении внутренних и внешних угроз. Сформированы методические основы реализации защитных мер, применение которых призвано уменьшить вероятность реализации угроз и минимизировать негативные результаты их действия.

Ключевые слова: безопасность, финансовая безопасность, угроза, предприятие, интерес.

The problem of creating a safe environment for the development of most Ukrainian enterprises is extremely acute, which is caused by more difficult conditions of conducting financial and economic activities, as well as the gradual accumulation of experience in organizing and running a business. The existing restrictions for state bodies on interfering in the activities of business structures provide the necessary freedom, but also require paying attention of solving the problems of economic security in the conditions of each enterprise. The problem of ensuring financial security as a key functional component of economic security today is a little-studied, but is particularly relevant due to the importance of finance and financial sphere in the activities of each enterprise. It has been substantiated that ensuring financial security at the proper level requires, above all, a focus on the implementation of protective measures against internal and external threats. Threats are the result of contradictions in the realization of the interests of the enterprise and the subjects of its external environment of functioning. Threats to the financial security of the enterprise are the results of the realization of threats to other functional components of economic security, in particular, personnel, information, etc. External threats to the financial security of the enterprise are the general nature for enterprises of one type of economic activity, and internal threats are individual, which is determined by the specifics of financial and business activities and business conditions. The conditional division of all threats to external and internal allows a more rational distribution of resource support for the implementation of protective measures. The effectiveness of implementing protective measures largely depends on the timely identification of threats and the assessment of the level of impact. Countering threats from security actors is designed to reduce potential losses from their implementation. The complexity of the implementation of protective measures is due to the simultaneous action of external and internal threats of varying degrees of influence on the financial security of the enterprise. Information support, which is formed by employees of various departments, provides the basis for the development of preventive protection measures. A methodological framework for the implementation of protective measures has been formed, the use of which is designed to reduce the likelihood of threats to be realized and minimize the negative results of their actions. Achievements of the financial interests of the enterprise are possible as a result of effective actions by security subjects to counter key external and internal threats.

Keywords: security, financial security, threat, enterprise, interest.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови ведення бізнесу в Україні складно назвати прийнятними, отже, не лише ефективне функціонування, а й саме виживання більшості підприємств потребує формування надійності системи економічної безпеки. Результативність функціонування такої системи визначається не лише обсягами виділеного ресурсного забезпечення, а й рівнем організації, що пов'язано з формуванням спеціалізованих підрозділів, внесенням змін в організаційну та управлінську структури і т. д. Досягнення ж поставлених цілей передбачає деталізацію процесу забезпечення економічної безпеки та виділення окремих функціональних складників, серед яких одну з ключових позицій посідає фінансова безпека. Якщо стосовно економічної безпеки підприємства сьогодні вже створено необхідну методологічну базу забезпечення та управління, то стосовно фінансової безпеки такі роботи перебувають лише на початковому етапі. Важливість поглибленого дослідження саме фінансової безпеки зумовлюється як пріоритетністю фінансів та фінансової діяльності в існуванні та розвитку будь-якого суб'єкта господарювання, так і умовами підприємницької діяльності, які вимагають формування захисних редутів для збереження бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства відображено в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: І. Бланк, О. Барановський, Т. Васильців, Ю. Воробйов, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов тощо. Доробком зазначених науковців можна вважати обґрунтовану сутність поняття фінансової безпеки та сформовані методичні засади щодо оцінки її рівня. Однак низка питань, пов'язаних з управлінням загрозами фінансовій безпеці підприємства, є недостатньо розглянутими.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у з'ясуванні сутності терміна «загроза», визначенні ключових зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці та формуванні методичних засад управління цими загрозами відповідно до фактичних

умов ведення бізнесу українськими промисловими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вирішення проблеми управління фінансовою безпекою підприємства сьогодні гальмується відсутністю узгодженої позиції щодо трактування її сутності. Здійснене узагальнення дало змогу виявити наявність суттєво відмінних поглядів, що дало підстави трактувати фінансову безпеку підприємства як ключовий складник економічної безпеки підприємства; з погляду статичної – характеристику фінансового стану, що визначається необхідним рівнем стійкості до негативного впливу дестабілізуючих чинників; із позицій динаміки – діяльність, спрямовану на захист та досягнення фінансових інтересів, на зменшення рівня фінансових ризиків та протидію зовнішнім та внутрішнім загрозам, на збільшення ефективності використання фінансових ресурсів та зменшення фінансових утрат та ймовірності банкрутства. Можна стверджувати, що таке визначення фінансової безпеки передбачає, крім іншого, зосередження уваги на протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам, що потребує розроблення відповідного методичного забезпечення.

Розпочнемо з того, що в науковій літературі відсутнє єдине трактування сутності терміна «загроза». Думки науковців певним чином різняться. Так, нами виділено два ключові підходи. Прихильники першого, до числа яких можна зарахувати В. Ярочкіна, М. Абдурахманова, В. Барішполець, М. Єрмошенка, Є. Олейнікова та ін., ототожнюють або ж указують на чіткий взаємозв'язок загрози та небезпеки. Так, М. Єрмошенко пропонує загрозу трактувати як «...конкретну і безпосередню форму небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов» [6, с. 58]. Уважаємо за доцільне частково погодитися з позицією прихильників цього підходу, зважаючи, що загрозу можна вважати формою небезпеки, тобто сукупністю певних умов і чинників, які спричиняють зростання рівня небезпеки. Другий підхід, сформований у наукових працях З. Герасимчук й Н. Вавдіюк, О. Арефєвої та В. Кузенко, В. Амітана, В. Губського та ін., передбачає визначення загрози як умов, процесів, чинників, які негативно впливають на діяльність певного суб'єкта господарювання, унеможливлючи досягнення ключових інтересів. Так, В. Амітан пропонує визначення загрози як «...потенційної чи реальної можливої події, дії,

процесу чи явища, що здатне порушити його стійкість і розвиток чи призвести до зупинки його діяльності» [1, с. 15]. На нашу думку, окремі позиції цього підходу доцільно взяти до уваги, зважаючи на результати дії загрози, які проявляються у втратах, збитках та неможливості досягнути поставлених завдань.

Узагальнюючи, доцільно підкреслити, що більшість науковців під час трактування сутності загрози спільна у своїх міркуваннях щодо її негативного впливу на рівень безпеки підприємства, зокрема фінансового складника економічної безпеки, а результати можуть виражатися у збитках, утратах усіх видів наявних ресурсів, неможливості досягнення інтересів і т. д., тобто зростання рівня небезпеки. Отже, забезпечення фінансової безпеки підприємства повинно передбачати розроблення та реалізацію певних захисних заходів для своєчасного розпізнавання, протидії та ліквідації негативної дії загроз. Виходячи із цього, приділимо увагу питанню ідентифікації загроз, що неможливо без їх класифікації.

Сьогодні в науковій літературі пропонується широка класифікація загроз за значною кількістю ознак, але цим ускладнюється їх практичне застосування. Вплив загроз на фінансову безпеку кожного окремого підприємства є відмінним, і завдання суб'єкту безпеки не може зводитися до ретельного вибору ознак і класифікації кожної загрози, а скоріше до визначення ключових, дія яких спричиняє найбільш суттєве зменшення рівня безпеки. У подальшому здійснюється спостереження та систематичне оцінювання впливу ключових загроз із розробленням захисних заходів. На нашу думку, доцільно обмежитися групуванням загроз на внутрішні та зовнішні, оскільки саме така класифікація лежить в основі здатності суб'єктів безпеки прийняти певні управлінські рішення.

Шляхом узагальнення наукового доробку українських та іноземних учених [2, с. 112; 3, с. 42; 4, с. 132; 5, с. 96; 7, с. 165] та анкетного опитування менеджерів промислових підприємств нами визначено перелік пріоритетних загроз фінансовій безпеці. До зовнішніх загроз, виникнення та дія яких пов'язані із взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем функціонування, вважаємо за доцільне віднести:

- нестабільність національної економіки та складні умови ведення бізнесу;
- високий рівень політичної й соціальної напруженості, що безпосередньо впливає на інтереси та купівельну спроможність споживачів;

– низький рівень реальних доходів населення та демографічна криза;

– інфляційні процеси та недостатній рівень розвитку ринку капіталів;

– недобросовісну конкуренцію та відсутність взаємовигідної співпраці з місцевими органами влади;

– протиправну діяльність кримінальних структур та зловживання з боку представників контролюючих та правоохоронних органів.

Можна стверджувати, що підприємство не здатне протидіяти зовнішнім загрозам, а лише своєчасно ідентифікувавши та відстежуючи зміну їхнього впливу, може намагатися мінімізувати негативні результати дії. Якщо зовнішні загрози можуть бути схожими для якоїсь частини підприємств, зокрема об'єднаних одним видом економічної діяльності, то внутрішні мають здебільшого індивідуальний характер. Визначити певну спільну сукупність внутрішніх загроз фінансовій безпеці українських підприємств надзвичайно важко. Нами було здійснено анкетне опитування серед менеджерів середніх промислових підприємств і відібрано ті загрози, які згадувалися респондентами найчастіше, а це:

– недостатньо висока кваліфікація фахівців, задіяних у фінансовій сфері підприємства;

– низький рівень платіжної дисципліни;

– розбалансованість грошових потоків;

– збитковість операційної діяльності, втрата ліквідності, недостатня платоспроможність та фінансова стійкість, зниження інвестиційної активності підприємства.

Суть визначених внутрішніх загроз дає змогу стверджувати, що протидія їм є можливою в межах кожного окремого підприємства.

Розглянута класифікація загроз формує інформаційне підґрунтя для вдосконалення управління фінансовою безпекою на українських підприємствах.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що в складі завдань суб'єктів безпеки повинно бути чітко визначено: виявлення та ідентифікація загроз; оцінювання впливу загроз на фінансову безпеку підприємства; прогнозування можливості зміни впливу ключових зовнішніх та внутрішніх загроз; розроблення та реалізація превентивних заходів щодо попередження дії загроз; реалізація захисних заходів щодо зменшення негативного впливу та ліквідації наслідків дії загроз.

Перш ніж зосередити увагу на питаннях управління загрозами фінансовій безпеці підприємств, доцільно зазначити, що джерелами їх

виникнення є умови, процеси і чинники, які можуть безпосередньо не належати до фінансової сфери. Йдеться про те, що загрози фінансовій безпеці можуть бути спричинені загрозами в інших функціональних складниках економічної безпеки, зокрема кадровому, інформаційному і т. д. Так, визначена загроза «недостатньо висока кваліфікація фахівців, задіяних у фінансовій сфері підприємства» є результатом реалізації загрози кадрової безпеки, пов'язаної з недоліками в прийнятті на роботу та підвищенні кваліфікації працівників, їх мотивації та відповідальності за прийняття хибних управлінських рішень. Фінансова безпека виступає як результуюча, отже, явними стають результати дії загроз стосовно інших складників, протидія яким із боку суб'єктів безпеки була недостатньо ефективною.

Перший етап управління загрозами, відповідно до визначених вище завдань для суб'єктів безпеки, повинен передбачати виявлення та ідентифікацію усіх реальних та потенційних загроз. Йдеться не про одноразовий захід, а систематичне оновлення сформованої бази даних. Якщо для виявлення внутрішніх загроз можна використати обліково-аналітичні дані, то зовнішні потребують ретельного спостереження за зміною основних показників розвитку національної економіки.

Оцінювання впливу загроз на фінансову безпеку підприємства як другий етап доцільно виконувати з використанням низки методів: статистичного, нормативного, аналітичного, аналізу наслідків, аналізу ймовірності та експертного. Результати виконання цього етапу дають можливість виділити перелік ключових зовнішніх та внутрішніх загроз, які потребують першочергової уваги суб'єктів безпеки.

Третій етап, який передбачає прогнозування можливості зміни впливу ключових зовнішніх та внутрішніх загроз, вимагає формування шляхом застосування методу багатокритеріальної оцінки альтернатив, оптимістичного, песимістичного та реалістичного сценаріїв розвитку подій.

Четвертий етап, суть якого полягає у розробленні та реалізації превентивних заходів щодо попередження дії загроз, покликаний мінімізувати можливі втрати. Основою цього етапу є усвідомлення того факту, що витрати на реалізацію превентивних заходів є на порядок меншими за втрати від негативної дії певної загрози. Аналітична основа виконання етапу формується за рахунок використання методу доцільності витрат та методу аналогів.

У разі недостатньо ефективних дій суб'єктів безпеки під час реалізації четвертого етапу, коли дія загрози спричинила втрати, виникає потреба у стабілізації ситуації, мінімізації збитків та відновленні фінансової стійкості й стабільності фінансово-господарської діяльності підприємства. Виконується цей етап із використанням рейтингового методу та методу дерева рішень.

Унаслідок значної кількості та суттєвості впливу зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці українських підприємств на результуючий зміст цього складника економічної безпеки результативність дій суб'єктів безпеки доцільно оцінювати виходячи з фактичного рівня фінансової безпеки, фактів відхилення від установлених внутрішніх орієнтирів та ступеня досягнення визначених фінансових інтересів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Формування безпечних умов функціонування та розвитку українських підприємств усе більшою мірою пов'язане зі здатністю суб'єктів безпеки своєчасно визначити, ідентифікувати та застосувати певні захисні заходи стосовно ключових загроз. Виникнення та ступінь впливу загроз на фінансову безпеку підприємств пов'язане не лише з потенційними або реальними подіями, явищами та впливом чинників у фінансовій сфері, а й із реалізацією загроз в інших функціональних сферах економічної безпеки, результати негативного впливу яких явно проявляються лише за результатами визначення фінансових показників. Управління загрозами фінансовій безпеці підприємств повинно орієнтуватися на своєчасне розроблення захисних заходів, реалізація яких повинна зменшити ймовірність негативного впливу ключових загроз або ж суттєво скоротити можливі втрати. Результативна діяльність суб'єктів безпеки стосовно протидії загрозам фінансовій безпеці уможливорює досягнення пріоритетних фінансових інтересів підприємства.

У подальшому доцільно приділити увагу розробленню механізму адаптації до дії зовнішніх загроз фінансовій безпеці, протидія яким в умовах українських підприємств є фактично неможливою.

Бібліографічний список:

1. Амитан В.Н. Экономическая безопасность: концепция и основные модели. *Економічна кібернетика*. 2000. № 3–4. С. 13–20.
2. Антикризові технології в управлінні економічною безпекою підприємства : монографія / М.М. Караїм та ін. ; за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. 250 с.

3. Барановський О.І. Фінансова безпека : монографія. Київ : Фенікс, 1999. 338 с.
4. Ванькович Д. Роль фінансової безпеки підприємства в управлінні його фінансовими ресурсами. *Актуальні проблеми економіки перехідного періоду*. 1999. Вип. 4. С. 131–135.
5. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навчальний посібник / В.Л. Ортинський та ін. Київ : Правова єдність, 2009. 544 с.
6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія. Київ : Знання, 2001. 309 с.
7. Пойда-Носик Н.Н. Дослідження теоретичних аспектів сутності фінансова безпека. *Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право*. 2011. Вип. 2. С. 164–170.

References:

1. Amitan, V.N. (2000). Jekonomicheskaja bezopasnost': koncepcija i osnovnye modeli [Economic security: concept and basic models]. *Ekonomichna kibernetika*. 2000, Vol. 3-4: 13–20. (in Ukrainian)
2. Karayim, M.M., Martyniv, V.V., Shtanhret, A.M. (2016). Antykryzovi tekhnolohiyi v upravlinni ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [*Anticrisis technologies in the management of economic security of the enterprise*]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv. (in Ukrainian)
3. Baranovs'kyj, O.I. (1999). Finansova bezpeka [*Financial security*], Feniks, Kyiv. (in Ukrainian)
4. Van'kovy'ch, D. (1999). Rol' finansovoyi bezpeky' pidpryyemstva v upravlinni jogo finansovy'my' resursamy' [*The role of financial security of an enterprise in the management of its financial resources*], Aktual'ni problemy' ekonomiky' perexidnogo period. 1999, Vol. 4: 131–135. (in Ukrainian)
5. Orty'ns'ky'j, V.L., Kerny'cz'ky'j, I.S., Zhy'vko, Z.B. (2009). Ekonomichna bezpeka pidpryyemstv, organizacij ta ustanov [*Economic security of enterprises, organizations and institutions*], Pravova yednist', Kyiv. (in Ukrainian)
6. Yermoshenko, M.M. (2001). Finansova bezpeka derzhavy': nacional'ni interesy', real'ni zagrozy', strategiya zabezpechennya [*Financial security of the state: national interests, real threats, strategy of providing*], Znannya, Kyiv. (in Ukrainian)
7. Pojda-Nosy'k, N.N. (2011). Doslidzhennya teorety'chny'x aspektiv sutnosti finansova bezpeka [*Investigation of theoretical aspects of the essence of financial security*], Visny'k Donecz'kogo nacional'nogo universy'tetu. Ser. V : Ekonomika i pravo. 2011, Vol. 2: 164–170. (in Ukrainian)

УДК 005.4:330.1

Ольшанський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і туризму
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Olshanskiy Oleksandr

PhD in Economics
Associate Professor of the Department of International Business Management
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

АНАЛІЗ МЕТОДІВ УДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

ANALYSIS OF METHODS OF BUSINESS PROCESSES IMPROVEMENT AT TRADING COMPANIES

Статтю присвячено аналізу методів удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі. Проаналізовано основні методи вдосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі, такі як методика швидкого аналізу рішення (FAST), бенчмаркінг, перепроєктування про-

цесу, інжиніринг та реінжиніринг. Особливу увагу приділено реінжинірингу бізнес-процесів (BRP), оскільки він найбільш радикальний із наведених вище методів удосконалення бізнес-процесів і здебільшого є методом процесного управління. BPR забезпечує свіжий погляд на сутність і зміст процесу й являє собою радикальний шлях щодо суттєвого підвищення ефективності бізнесу. Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає кардинальне переосмислення і перепроєктування бізнес-практики в організації. З огляду на це, запропоновано основні етапи проведення реінжинірингу бізнес-процесів підприємств торгівлі, а також наведено систему інтегральних показників для розрахунку ефективності результативності бізнес-процесів підприємств торгівлі. Зазначено, що у підсумку вдосконалені бізнес-процеси повинні відповідати сучасним вимогам щодо якості, сервісу, гнучкості й вартості, а також бути зрозумілими.

Ключові слова: управління, методи вдосконалення, бенчмаркінг, реінжиніринг, бізнес-процес, підприємство торгівлі.

Стаття посвячена аналізу методів удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі. Проаналізовані основні методи удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі: методика швидкого аналізу (FAST), бенчмаркінг, перепроєктування процесу, інжиніринг і реінжиніринг. Особливу увагу уделено реінжинірингу бізнес-процесів (BRP), так як він найбільш радикальний із наведених вище методів удосконалення бізнес-процесів і в більшій ступені являється методом процесного управління. BPR забезпечує свіжий погляд на сутність і зміст процесу і представляє собою радикальний шлях до суттєвого підвищення ефективності бізнесу. Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає кардинальне переосмислення і перепроєктування бізнес-практики в організації. Ураховуючи це, запропоновано основні етапи проведення реінжинірингу бізнес-процесів підприємств торгівлі, а також наведена система інтегральних показників для розрахунку ефективності результативності бізнес-процесів підприємств торгівлі. Відзначено, що в результаті удосконалення бізнес-процесів повинні відповідати сучасним вимогам щодо якості, сервісу, гнучкості й вартості, а також бути зрозумілими.

Ключевые слова: управление, методы усовершенствования, бенчмаркинг, реинжиниринг, бизнес-процесс, предприятие торговли.

The article focuses on the study of conceptual approaches to improving the management of business processes at trading companies. The paper has determined that there are two conceptual approaches to improving the trading companies' business processes. The first one is a gradual or step-by-step approach to improving the processes within the existing organizational management structure. The peculiarity of this approach is that it does not require any significant investment and suggests that it is appropriate to increase the company competitiveness by performing small but continuous improvements in business processes. The principles of this approach formed the basis of the concept of Total Quality Management. The second one is a cardinal approach which leads to significant changes in the management process and fundamental changes in the organizational structure of management of a trading enterprise. The article has defined the basic methods for improving the business processes of trade enterprises. It is noted that in the end, the improved business processes must meet modern requirements regarding quality, service, flexibility and cost, as well as be clear and understandable. In the modern economic conditions, the improvement of business processes of trade enterprises is carried out by means of a number of methods: fast analysis system technique (FAST); benchmarking; process re-designing; process engineering; business process reengineering (BPR). The methods for improving the trading companies' business processes, along with differences, have a number of common characteristic features. These features reflect a number of requirements that should be taken into account by the company's management when improving their own business processes. The improved business processes must meet modern requirements for quality, service, flexibility and low cost, as well as be transparent and understandable. Despite the integration of jobs, the trading enterprises' business processes must maintain the requirement of simplicity of a specific task for the performers. The analysis of differences and general provisions for the methods of improving trading firms' business processes reveals the possibilities of their application, and depending on the task, allows giving preference to a particular method or a combination of them.

Keywords: improvement of management, conceptual approach, business process, trade company.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних економічних умовах конкурентоспроможність підприємств торгівлі на ринку залежить від можливостей перетворення ключових процесів підприємства на стратегічні ініціативи, націлені на якомога більш повне задоволення вимог замовника й узагалі на гнучке відстеження і прогнозування змін у кон'юктурі ринку. Новітніми прикладами таких ініціатив є перебудова, або реінжиніринг (business process reengineering), та інновація (process innovation) процесів діяльності підприємства. У менеджмент підприємств торгівлі недостатньо впроваджуються сучасні інноваційні підходи до управління бізнес-процесами, такі як: упровадження систем менеджменту якості, бенчмаркінг бізнес-процесів, методологія безперервного вдосконалення бізнес-процесів BPI (Business Process Improvement), реінжиніринг бізнес-процесів, гринфілд та поєднання функціонального і процесного підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугують наукові праці та практичні розробки закордонних та вітчизняних учених, присвячені проблемам управління бізнес-процесами підприємств. Проблеми вдосконалення управління бізнес-процесами підприємств розглянуто у працях І. Боргіані, В. Брокке, М. Веске, Р. Гарднера, М. Хаммера, Н. Харінгтона, Дж. Чампі.

Але деякі питання управління бізнес-процесами, зокрема що стосуються аналізу методів удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі, залишаються мало дослідженими, тому що економічна трансформація вимагає створення нових підходів та рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на велику кількість публікацій і різнобічні підходи до формування критеріїв і методів удосконалення бізнес-процесів підприємств, комплексний підхід до зазначених питань у науковій літературі відсутній. З огляду на це, проблеми, пов'язані з аналізом методів удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі в умовах конкуренції та глобалізації економіки, потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета роботи полягає у діагностиці питань, пов'язаних із дослідженням методів удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних економічних умовах удосконалення бізнес-процесів здійснюється за допомогою низки методів. Світовий досвід щодо управління підприємствами виділяє п'ять основних методів досягнення цілей удосконалення бізнес-процесів (рис. 1):

1. *Методика швидкого аналізу рішення (FAST)*, в основі якої лежать інтуїтивні методи прийняття рішень. Ця методика спирається на «проривний» підхід, який концентрує увагу групи на певному процесі в ході одно-дводенної



Рис. 1. Методи удосконалення бізнес-процесів підприємства

наради для визначення способів, якими група може поліпшити цей процес протягом наступних 90 днів. Перед закінченням наради керівництво схвалює або відхиляє запропоновані поліпшення. Перевагами цього методу є швидкість прийняття рішення, мінімальні витрати на реалізацію методики, орієнтація на замовника, який багато в чому визначає проблему або процес як об'єкт удосконалення і схвалює дії й рішення групи FAST.

До найважливіших недоліків можна віднести: відносну локальність процесу, який досліджується; дослідження проводяться без урахування взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими бізнес-процесами організації; часто викорінюється наслідок, а не причина, яка може перебувати за межами аналізованого процесу; заходи щодо вдосконалення бізнес-процесу можуть бути ефективними нетривалий час. Методика FAST має широку сферу застосування у різних організаціях, навіть у тих, які не прагнуть до радикальних змін загальноорганізаційного характеру.

2. *Бенчмаркінг процесу* заснований на порівняльному аналізі господарських процесів організації з еталонними процесами організацій, які виконують однакові або схожі процеси, але краще функціонують. Метою бенчмаркінгу є визначення причин кращого функціонування бізнес-процесів «еталонних» організацій і запобігання небажаним розбіжностям із ними.

Основними перевагами цього методу можна вважати незначний час проведення, відносно невеликі витрати і зусилля, які пов'язані з удосконаленням бізнес-процесів. Бенчмаркінг дає змогу досягти зниження витрат і тривалості циклу процесу, при цьому рівень помилок знижується на 20–50%.

До істотних недоліків можна віднести перенесення проблем або помилок, що виникають у процесі побудови і функціонування бізнес-процесів «еталонних» організацій, які приховані зовнішньою формою. У результаті зберігається високий ступінь імовірності помилкових рішень під час розроблення заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів. Бенчмаркінг доцільно застосовувати для локальних (фрагментарних) та інтеграційних процесів організації, але він іноді вимагає радикальності у зміні організаційної діяльності.

3. *Перепроєктування бізнес-процесу* концентрує увагу і зусилля на вдосконаленні існуючого процесу. Перепроєктування зазвичай застосовують до тих процесів, які успішно пра-

цюють, але вимагають корекції у зв'язку з тим, що змінилися вимоги і потреби клієнта або споживача. Під час перепроєктування процесу розробляється імітаційна модель його поточного стану. Перепроєктування має досить широкий спектр застосування. За оцінками Д. Харрінгтона, цей метод можна використовувати для 70–90% основних бізнес-процесів. Нерідко перепроєктування процесу проводять паралельно з порівняльним аналізом (бенчмаркінгом), щоб перепроєктований процес не виявився гірше або краще відповідного еталону [1].

Привабливість перепроєктування процесу зумовлена тим, що цей метод дає змогу зменшити витрати, скоротити тривалість циклу процесу, проводити роботи від 80 до 100 днів і знизити кількість помилок на 30–60%.

Недоліки методу полягають у тому, що він більшою мірою орієнтований на вдосконалення бізнес-процесів або процесів, що забезпечують ті чи інші функції управління. Тим самим він зміцнює позиції традиційних функціонально-ієрархічних структур, не змінюючи їхнього змісту. У практиці управління організацій пострадянського періоду, зокрема більшості українських підприємств, перепроєктування процесів часто сприймають як реінжиніринг, у результаті якого в більшості організацій не відбувається радикальних змін.

4. *Інжиніринг бізнес-процесу* як метод удосконалення процесів організації сприймається сьогодні неоднозначно. Саме поняття «інжиніринг» запозичене з інженерної діяльності (від англ. engineering – проектувати, винаходити, придумувати). Деякі дослідники розглядають інжиніринг процесів як загальне поняття, яке включає реінжиніринг бізнес-процесів і вдосконалення бізнесу, інші виділяють поняття «бізнес-інжиніринг» та визначають його як проектування бізнес-процесів і систем управління компанією «з чистого аркуша».

Інжиніринг як метод удосконалення процесів функціонуючої організації, на нашу думку, складно уявити, виходячи лише з того, що якщо функціонує організація, то вже здійснюється діяльність, таким чином, існують і процеси діяльності. Наскільки вони інтегровані й оптимальні – питання іншого порядку. Його можна вирішити за допомогою різних підходів до проектування. Було б справедливо інжиніринг процесу (процесів) уважати методом проектування бізнес-процесів новостворюваних організацій або бізнес-процесів нових видів бізнесу в існуючих організаціях з урахуван-

ням передового досвіду і принципу оптимальності в управлінні процесами. Залежно від того, на яку модель управління буде орієнтований інжиніринг процесу – функціонально-спеціалізоване або процесне управління, – буде залежати його радикальність. Проте, ґрунтуючись на орієнтацію інжинірингу, який спрямований на процеси діяльності (бізнес-процеси), його можна віднести до одного з методів процесного управління.

5. *Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR)*. Уперше поняття «реінжиніринг бізнес-процесів» виникло в 1990 р. у США. Авторство BPR належить М. Хаммеру і Дж. Чампі. Під реінжинірингом бізнес-процесів автори розуміють «фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення істотних поліпшень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність». Із цього часу BPR викликає активний інтерес фахівців у сфері менеджменту та інформаційних технологій [2].

Проведені дослідження у сфері BPR характеризують реінжиніринг бізнес-процесів як «революційне», «істотне», «кардинальне», «радикальне», «фундаментальне» перепроєктування бізнес-процесів організацій. Смилова спрямованість ключових слів «революційне» й «істотне» містить щось спільне, що відображає значні зміни, які спрямовані на якісно новий рівень організаційного розвитку. Радикальне перепроєктування означає звернення безпосередньо до початкової стадії явищ: це не косметичні зміни і не зміна вже існуючих систем, а рішення відмова від усього віджилого.

Основною перевагою реінжинірингу бізнес-процесів є те, що він дає змогу мінімізувати мінуси принципу поділу праці. Кардинальне осмислене перепроєктування бізнес-процесів, створення процесних компаній містять величезний і до кінця не вивчений потенціал зростання. Реінжиніринг бізнес-процесів – це радикальний шлях щодо суттєвого підвищення ефективності бізнесу. Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає кардинальне переосмислення і перепроєктування бізнес-практики в організації, яка склалася, з метою досягти її досконалості. Об'єктом реінжинірингу є бізнес-процеси, які визначають діяльність організації. Як правило, реінжиніринг може здійснюватися багаторазово, поки більшість процесів підприємстві не буде повністю перепроєктовано. Таким чином, робота розбивається на фази, кожна з яких має чітку мету – істотно поліпшити роботу організації.

Реалізація реінжинірингу бізнес-процесів підприємств торгівлі передбачає декілька етапів (рис. 2) [3].

За оцінками фахівців, у разі правильного проведення реінжинірингу процесу знижуються витрати, тривалість циклу скорочується на 60–90%, а рівень помилок – на 40–70%.

Але незалежно від вибраного методу вдосконалення бізнес-процесів, який планується до впровадження на підприємстві, у першу чергу необхідно провести аналіз майбутньої результативності запропонованих змін. Автор вважає, що під час розрахунку результативності змін бізнес-процесів підприємств торгівлі необхідно враховувати вплив різних зовнішніх і внутрішніх чинників, які визначають прогнози розвитку бізнес-процесів

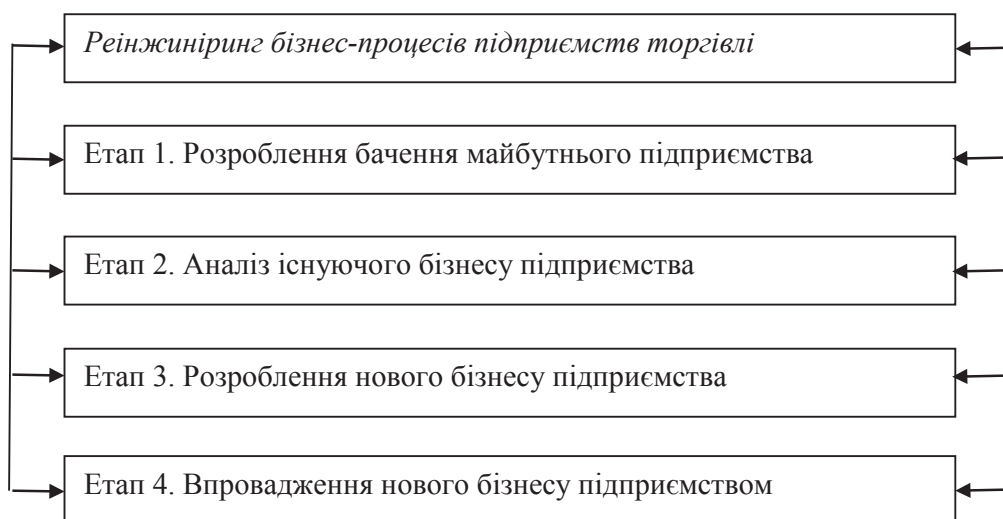


Рис. 2. Реалізація реінжинірингу бізнес-процесів підприємств торгівлі

на перспективу. До внутрішніх чинників належать: кваліфікація управлінських працівників, місце розташування і торговельна спеціалізація підприємства, інноваційна активність, мобільність та оперативність прийняття рішень, система обліку й контролю витрат. До зовнішніх чинників, що впливають на ефективність управління бізнес-процесами підприємств торгівлі, належать: напрями та обсяги державного регулювання галузі, техніко-технологічне забезпечення, розвиток НТП, система оподаткування та кредитування, доступ до ринків ресурсів; розвиток процесів кооперації та інтеграції. Під час розрахунку ефективності результативності вдосконалення бізнес-процесів доречно використовувати систему інтегральних показників, які використовуються для діагностики стану бізнес-процесів (формули 1–3) [4].

Інтегральні показники вдосконалення ефективності бізнес-процесів підприємств:

$$E_{IPB} = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T [-\Delta S_p + S_{im} + P_p + \Delta P_f], \quad (1)$$

де E_{IPB} – очікуваний інтегральний ефект від упровадження заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів;

T – термін реалізації заходів;

S_p – плановане зниження витрат під час удосконалення бізнес-процесу;

S_{im} – одноразові витрати на вдосконалення бізнес-процесу;

P_p – запланований прибуток до початку процесу вдосконалення;

P_f – прибуток після впровадження заходів щодо вдосконалення.

$$E_{IBP} = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T \Delta P_{it} Q_{it} - \sum_{t=1}^T \Delta S_{im}^t, \quad (2)$$

де E_{IBP} – очікуваний інтегральний ефект від упровадження заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів;

P_{it} – прогноз прибутку від реалізації i -го виду продукції в році t ;

Q_{it} – прогноз обсягу реалізації i -го виду продукції в році t ;

S_{im} – одноразові витрати на вдосконалення бізнес-процесу.

$$E_{IBP} = \sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T \Delta P_n G_{it} - \sum_{t=1}^T \Delta S_{it}^t, \quad (3)$$

де E_{IBP} – очікуваний інтегральний ефект від упровадження заходів щодо вдосконалення бізнес-процесів;

P_n – прогноз прибутку від реалізації i -го виду продукції в році t , виробленої за допомогою впровадження нової технології;

G_{it} – приріст виробництва і реалізації i -го виду продукції в році t ;

S_{it} – витрати на виробництво та реалізацію одиниці продукції під час упровадження інноваційних технологій.

Якщо майбутні перетворення бізнес-процесів неефективні, вже на етапі попередніх досліджень слід відмовитися від заходів, намічених у рамках змін.

Аналіз відмінностей і визначення загальних положень методів щодо вдосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі розкривають можливості їх застосування, дають змогу залежно від поставлених завдань віддавати перевагу тому чи іншому методу або їх комбінації. Удосконалені бізнес-процеси повинні відповідати сучасним вимогам до якості, сервісу, гнучкості й вартості, а також бути зрозумілими. Незважаючи на інтеграцію робіт, у бізнес-процесах повинна зберігатися вимога до простоти конкретного завдання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У процесі проведеного дослідження проаналізовано основні методи вдосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі, такі як: методика швидкого аналізу (FAST), бенчмаркінг, перепроектування процесу, інжиніринг та реінжиніринг. Особливу увагу приділено BRP, оскільки реінжиніринг найбільш радикальний із наведених вище методів удосконалення бізнес-процесів і здебільшого є методом процесного управління. З огляду на це, у роботі запропоновано основні етапи проведення реінжинірингу бізнес-процесів підприємств торгівлі, а також наведено систему інтегральних показників для розрахунку ефективності результативності бізнес-процесів підприємств торгівлі.

Бібліографічний список:

1. Репин В.В. Бизнес-процессы: построение, анализ, регламентация. Москва : Стандарты и качество, 2007. 240 с.
2. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution. New York : Harper Collins, 1993. 32 p.
3. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. Москва : Стандарты и качество, 2003. 272 с.
4. Ольшанський О.В. Розроблення алгоритму оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 6(18). С. 153–156.

References:

1. Repin V.V. (2007). *Biznes-protsessy: postroenie, analiz, reglamentatsiya* [Business processes: construction, analysis, regulation]. Moscow : RIA «Standarty i kachestvo». (in Russian)
2. Hammer M., Champy J. (1993). *Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution*. New York : Harper Collins. (in English)
3. Andersen B. (2003). *Biznes-protsessy. Instrumenty sovershenstvovaniya* [Business processes. Improvement tools]. Moscow : RIA «Standarty i kachestvo». (in Russian)
4. Olshanskiy O.V. (2018). Rozroblennja alghorytmu ocinky efektyvnosti upravlinnja biznes-procesamy pidprijemstv torghivli [Development the algorithm of effectiveness assessments of trade enterprises business processes management]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji*, No 6(18), pp. 156–153.

УДК 339.138

Петровська С.І.

старший викладач кафедри економіки
Національного транспортного університету

Petrovska Svitlana

Senior Lecturer
National Transport University

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ПОЇЗДОК МІСТОМ

MARKETING INVESTIGATION OF THE QUALITY OF TRAINING BY THE CITY

У статті розглянуто дослідницькі роботи, що є складовими частинами маркетингового дослідження якості поїздок Києвом приватними автомобілями й транспортом загального користування. Наведено декомпозицію завдань досліджень за відповідними пошуковими питаннями. Вибрано критерії оцінювання якості поїздок містом водіями та пасажирями задля порівняння думок водіїв та пасажирів, отже, вимірювання якості поїздок міським транспортом за напрямками «Транспортна інформація» та «Робота персоналу» не проводилось через відсутність напрямів-аналогів під час поїздок автомобілем. Наведено декомпозицію завдань дослідження важливості критичних подій, які виникають під час поїздок містом. Рівень задоволення від поїздок приватним автомобілем та міським транспортом оцінювався за семантичним диференціалом в оформленні. Щільність зв'язків між ланками ланцюга «якість – задоволення – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом» для водіїв та пасажирів вимірювалась за допомогою коефіцієнта кореляції.

Ключові слова: маркетингове дослідження, якість, якість перевезень, оцінювання якості, критерії оцінювання якості.

В статье рассмотрены исследовательские работы, которые являются составными частями маркетингового исследования качества поездок Киевом частными автомобилями и транспортом общего пользования. Приведена декомпозиция заданий исследований по соответствующим поисковым вопросам. Выбраны критерии оценивания качества поездок по городу водителями и пассажирами с целью сравнения мнений водителей и пассажиров, следовательно, измерения качества поездок городским транспортом по направлениям «Транспортная информация» и «Работа персонала» не проводилось из-за отсутствия на-

правлений-аналогов при поїздках автомобилем. Приведены декомпозиции заданий исследования важности критических событий, которые возникают во время поездок по городу. Уровень удовлетворения от поездок частным автомобилем и городским транспортом оценивался по семантическому дифференциалу в оформлении. Плотность связей между звеньями цепи «качество – удовольствие – интенция к увеличению частоты пользования городским транспортом» для водителей и пассажиров измерялась с помощью коэффициента корреляции.

Ключевые слова: маркетинговое исследование, качество, качество перевозок, оценивание качества, критерии оценивания качества.

The article deals with research work – components of marketing research on the quality of travel by Kiev by private cars and public transport. Questionnaires and interviews were conducted with respondents who used private cars as well as public transport for travel to the city. The decomposition of research tasks into relevant search questions is given. The criteria for assessing the quality of travel by city drivers and passengers have been chosen in order to compare the opinions of drivers and passengers, therefore, measurement of the quality of travel by city transport in the directions “Transport information” and “Work of the personnel” was not conducted due to lack of directional-analogues in travel by car. The decomposition of tasks for studying the importance of critical events that arise during city trips is given. Also, the decomposition of the tasks of studying the quality of city travel in search questions is given: the importance of critical events that arise during travel. The frequency of occurrence of critical events should be determined as their number per week. The rhythm of human life in the city has a weekly cyclicity. The level of pleasure from travel by private car and city transport was estimated by the semantic differential in the design. Under a trip by public transport meant the movement of people from the initial to the final destination, and not the number of changes in the mode of transport during it. The importance of a critical event during urban travel for a part of the society consisting of drivers and passengers was calculated as the value of the Impact Score. The most difficult were the study of the influence of the quality of travel by car and city transport on human satisfaction, frequency of their use and the intention to increase the frequency of utilization of public transport services. The density of links between the links of the chain “quality – satisfaction – the intention to increase the frequency of use of urban transport” for drivers and passengers was measured using the correlation coefficient. The need for market research makes it possible to assess the quality of city travel.

Keywords: marketing research, quality, quality of transportation, quality assessment, quality evaluation criteria.

Постановка проблеми. Проблема, що потребує розв'язання [1, с. 87], має різні виміри (соціальний, економічний, екологічний), є складною та може вирішуватись багатьма способами. Проблема, що потребує досліджень, є частиною попередньої та визначається як невизначеність параметрів ставлення громадян до поїздок містом приватним та публічним транспортом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетинговим дослідженням оцінювання якості поїздок присвячені праці таких вчених, як Г.А. Черчіль, О.В. Бакалінський, Г.Ю. Кучерук, К.Ю. Гілевська, І.В. Спірін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення методичного підходу та випробування прикладного інструментарію оцінювання якості міських пасажирських перевезень у контексті необхідності збільшення частоти користування ними в умовах автомобілізації населення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Мета покликана розв'язати науково-прикладну задачу в межах проблеми, що потребує досліджень. Конструювання дизайну маркетингового дослідження є завданням в межах дослідження, його важливою методологічною складовою, без якої оцінити якість міських перевезень неможливо.

Перейдемо до розроблення дизайну маркетингового дослідження.

Анкетування та інтерв'ю проводилися з тими респондентами, які для поїздок містом застосовували як приватні автомобілі, так і транспорт загального користування. Під час відбору респондентів застосовувались три питання-фільтри:

- 1) Ви маєте власний автомобіль;
- 2) Ви користуєтесь ним у поїздках містом;
- 3) чи користуєтесь Ви переважно наземним міським транспортом?

Ствердна відповідь на всі питання була пропуском респондента в дослідження. Третє пи-

тання виключало з досліджень тих, хто переважно користується метрополітеном, адже цей вид транспорту в умовах Києва часом є безальтернативним (перетин р. Дніпро), а якість його роботи є співмірною з кращими підземками мегаполісів світу.

Декомпозиція завдань досліджень за відповідними пошуковими питаннями наведена в табл. 1, 3, 4. Під пошуковим матимемо на увазі таке кінцеве питання, що не підлягає подальшій декомпозиції в межах певного завдання дослідження та містить інформацію щодо змінної, яка вимірюється, та одиниць, в яких вона вимірюється.

Множини атрибутів якості поїздок міським транспортом використані під час розроблення анкет і планів інтерв'ю польових досліджень. Їх було сформовано в результаті бесід з експертами транспортної галузі та водіями приватних автомобілів, які часом використовують міський транспорт.

Перевірка гомогенності цих тестів (наборів атрибутів якості) за коефіцієнтом альфа Кронбаха проводилася в пілотних дослідженнях на малій (27 осіб) вибірці респондентів [2].

Варто зауважити, що критерії вибрані задля порівняння думок водіїв та пасажирів, отже, вимірювання якості поїздок міським транспортом за напрямками «Транспортна інформація» та «Робо-

та персоналу» не проводилось через відсутність напрямів-аналогів під час поїздок автомобілем.

Коефіцієнт кореляції рангів Спірмена між рангами середніх оцінок важливості атрибутів якості поїздок водіями та пасажирями може бути розрахований. Цей коефіцієнт (непараметричний показник) визначає ступінь щільності зв'язку порядкових величин, які в цьому разі є рангами.

У табл. 3 показано декомпозицію завдань дослідження важливості критичних подій, які виникають під час поїздок містом.

У табл. 3 рекомендовано застосувати шкалу Лікерта для визначення важливості критичних подій під час поїздок містом автомобілем та громадським транспортом. Так, для автомобілістів трьома найважливішими критичними подіями були пошкодження автомобіля внаслідок поїздок містом, спізнення через затор, проблема паркування. Пасажири значно змінювали ставлення до обслуговування, якщо транспортний засіб на маршруті був відсутній, було отримано відмову в посадці через заповнений салон, поїздка супроводжувалась тиснявою.

Частоти виникнення критичних подій доцільно визначати як їхню кількість на тиждень. Ритм життя людини в місті має тижневу циклічність. Респонденти добре пам'ятають, скільки поїздок вони здійснили протягом минулого тижня на автомобілі та

Таблиця 1

Декомпозиція завдань дослідження якості поїздок містом за пошуковими питаннями (важливість атрибутів якості)

Пошукове питання	Метод пошуку інформації
<i>Оцінювання важливості атрибутів якості поїздок містом власниками приватних автомобілів та пасажирями міського транспорту</i>	
Яким є зміст атрибутів якості поїздок містом для водіїв приватних автомобілів?	Бесіди з експертами та користувачами (частина з них визначена з рис. 1.4.1, п. 1.4, а решта доповнена з пп. 2.1–2.3).
Яким є зміст атрибутів якості поїздок містом для пасажирів транспорту загального користування?	Бесіди з експертами та користувачами (рис. 1.4.1, п. 1.4).
Наскільки гомогенним є зміст вибраних для дослідження атрибутів якості поїздок містом приватним автомобілем?	Коефіцієнт альфа Кронбаха.
Наскільки гомогенним є зміст вибраних для дослідження атрибутів якості поїздок містом транспортом загального користування?	Коефіцієнт альфа Кронбаха.
Якими є ранги середніх оцінок важливості атрибутів якості поїздок містом для водіїв приватних автомобілів?	Середні оцінки парного порівняння важливості атрибутів якості та їх ранжування.
Якими є ранги середніх оцінок важливості атрибутів якості поїздок містом для пасажирів транспорту загального користування?	Середні оцінки парного порівняння важливості атрибутів якості та їх ранжування.
Наскільки різняться рангові оцінки важливості атрибутів якості (в спільній частині їх змісту), які дають пасажири та водії?	Коефіцієнт кореляції рангів Спірмена між рангами середніх оцінок важливості атрибутів якості поїздок водіями та пасажирями.
<i>Оцінювання змісту критичних подій під час поїздок містом</i>	
Яким є зміст критичних подій під час поїздок приватним автомобілем?	Три події з найбільшими рангами.
Яким є зміст критичних подій під час поїздок транспортом загального користування?	Три події з найбільшими рангами.

Таблиця 2

Зміст оцінювання якості поїздок містом водіями та пасажирями

Напрямок оцінювання якості поїздки містом	Критерій оцінювання	
	пасажирів	Водії
<i>Процес поїздки</i>		
Комфорт	<ul style="list-style-type: none"> – Температура повітря; – неприємний запах; – зручність облаштування сидінь в салоні; – зручність місць стояння; – чистота в салоні; – чистота місць очікування; – можливість користуватись смартфоном; – можливість читати; – можливість слухати музику. 	<ul style="list-style-type: none"> – Температура повітря; – неприємний запах; – зручність облаштування сидінь; – можливість безпечно користуватись телефоном; – можливість слухати музику; – стан дорожнього покриття.
Доступність	<ul style="list-style-type: none"> – Щільність маршрутної мережі; – відстань до і від зупинки. 	<ul style="list-style-type: none"> – Щільність дорожньої мережі; – відстань до і від парковки автомобіля.
<i>Результат поїздки</i>		
Витрата часу	Тривалість поїздки.	Тривалість поїздки.
Надійність	Дотримання розкладу (можливість спізнитися через затор).	Можливість спізнитися через затор.
Безпека	<ul style="list-style-type: none"> – Частота зазіхань на безпеку особи пасажирів та його майно; – частота дорожньо-транспортних пригод. 	Частота дорожньо-транспортних пригод.
Транспортна втома	<ul style="list-style-type: none"> – Фізична втома; – психологічна втома. 	<ul style="list-style-type: none"> – Фізична втома; – психологічна втома.

Таблиця 3

Декомпозиція завдань дослідження якості поїздок містом у пошукові питання (важливість критичних подій, що виникають під час поїздок)

Пошукове питання	Метод пошуку інформації
<i>Оцінювання думки про важливість критичних подій під час поїздок містом</i>	
Якою є середня важливість критичних подій під час поїздок приватним автомобілем?	Шкала Лікерта, середні оцінки.
Якою є середня важливість критичних подій під час поїздок транспортом загального користування?	Шкала Лікерта, середні оцінки.
<i>Оцінювання частоти виникнення та важливості критичних подій під час поїздок містом</i>	
Якою є частота критичних подій для водіїв?	Кількість на тиждень.
Якою є частота критичних подій для пасажирів?	Кількість на тиждень.
<i>Оцінювання важливості критичної події для соціуму.</i>	
Якою є важливість кожної критичної події для пасажирів та водіїв?	Величина Impact Score.

міському транспорті, чи траплялися під час них ті чи інші критичні події. Однак частота пошкоджень автомобіля внаслідок поїздок містом є значно меншою, тому прийнято рішення питати респондентів про критичні події, що трапились протягом року.

Під поїздкою транспортом загального користування розумілося переміщення людини з початкового в кінцевий пункт подорожі, а не кількість змін видів транспорту протягом нього.

Важливість критичної події під час поїздок містом для частини соціуму, що складається з водіїв та пасажирів, розраховувалась як величина Impact Score.

Найбільш складними були дослідження впливу якості поїздки автомобілем та міським транспортом на задоволення людини, частоту

користування ними та інтенцію до збільшення частоти використання послуг громадського транспорту (табл. 4).

Як видно з табл. 4, було виконано 15 дослідницьких завдань. Важливість атрибутів якості процесу та результату поїздок автомобілем і транспортом, а також процесу та результату загалом визначалась за шкалою Лікерта. Через різну кількість питань у шкалах для водіїв та пасажирів задля порівняння реакції на якість поїздки проводилась процедура нормування за максимально можливою в кожній зі шкал сумою балів.

Рівень задоволення від поїздок приватним автомобілем та міським транспортом оцінювався за семантичним диференціалом в оформленні, як це показано на рис. 1.

**Декомпозиція завдань дослідження якості поїздок містом за пошуковими питаннями
(оцінювання в ланцюгу «якість – задоволення – частота користування –
інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом»)**

Пошукове питання	Метод пошуку інформації
<i>Оцінювання важливості атрибутів якості процесу поїздки</i>	
Якою є середня важливість атрибутів якості процесу поїздки приватним автомобілем для водіїв?	Шкала Лікерта, середні оцінки за атрибутом.
Якою є середня важливість атрибутів якості процесу поїздки транспортом загального користування для пасажирів?	Шкала Лікерта, середні оцінки за атрибутом.
<i>Оцінювання важливості якості процесу поїздки загалом</i>	
Якою є середня важливість якості процесу поїздки приватним автомобілем для водіїв загалом?	Сума середніх оцінок за шкалою Лікерта щодо кожного атрибуту якості процесу поїздки.
Якою є середня важливість якості процесу поїздки приватним автомобілем для пасажирів загалом?	Сума середніх оцінок за шкалою Лікерта щодо кожного атрибуту якості процесу поїздки.
<i>Оцінювання важливості атрибутів якості результату поїздки (робити за аналогією з процесом поїздки)</i>	
<i>Оцінювання важливості якості результату поїздки загалом (робити за аналогією з процесом поїздки)</i>	
<i>Оцінювання загальної якості поїздок містом приватним автомобілем</i>	
Якою є якість поїздок містом приватним автомобілем?	Сума оцінок процесу та результату, нормалізація за максимально можливою сумою оцінок.
<i>Оцінювання загальної якості поїздок містом транспортом загального користування (робити за аналогією з приватним автомобілем)</i>	
<i>Оцінювання задоволення від поїздок містом приватним автомобілем</i>	
Яким є загальний рівень задоволення водіїв приватних автомобілів від поїздок містом?	Семантичний диференціал.
<i>Оцінювання задоволення від поїздок містом транспортом загального користування (робити за аналогією з приватним автомобілем)</i>	
<i>Оцінювання частоти користування приватним автомобілем</i>	
Якою є частота поїздок містом приватним автомобілем?	Кількість поїздок на тиждень.
<i>Оцінювання частоти користування транспортом загального користування (робити за аналогією з приватним автомобілем)</i>	
<i>Оцінювання відносної важливості поїздок міським транспортом та автомобілем</i>	
Яким є розподіл між кількістю поїздок автомобілем та транспортом?	Структура розподілу за кількістю поїздок автомобілем та транспортом
<i>Оцінювання інтенції до збільшення частоти користування міським транспортом</i>	
Яким є розподіл думок власників приватних автомобілів про збільшення частоти користування міським транспортом?	Структура відповідей за величиною.
<i>Оцінювання зв'язку між змінними в ланцюгу «якість – задоволення – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом»</i>	
Якою є щільність зв'язку між ланками цього ланцюга?	Коефіцієнт кореляції.
<i>Оцінювання важливості прихованих мотивів користування автомобілем</i>	
Яким є ступінь згоди власників приватного транспорту, які використовують його для поїздок містом, щодо важливості символічної цінності, екологічної небезпеки, зручності автомобіля та залежності від нього?	Шкала Лікерта.
<i>Оцінювання впливу параметрів якості пасажирських перевезень в м. Києві на транспортну поведінку</i>	
Які атрибути якості спричиняють найбільший вплив на задоволення та інтенцію до збільшення частоти користування міським транспортом?	Множинна регресійна модель, графічний факторний аналіз.

Не задоволений



Задоволений

Рис. 1. Шкала (семантичний диференціал) вимірювання загального задоволення від поїздок містом приватним автомобілем та транспортом загального користування

Перед опитуванням щодо задоволення респонденту пояснювали, що воно є приємними емоціями, що виникають як наслідок оцінювання якості та витрат на поїздки містом. Структура відповідей за величиною CSI характеризувала інтенції до збільшення частоти користування міським транспортом.

Щільність зв'язків між ланками ланцюга «якість – задоволення – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом» для водіїв та пасажирів вимірювалася за допомогою коефіцієнта кореляції [3, с. 521].

Ступінь згоди власників приватного транспорту, які використовують його для поїздок містом, щодо важливості символічної цінності, екологічної небезпеки та зручності автомобіля (саме для поїздок містом), а також залежності від нього вимірювався за шкалою Лікерта.

Дослідження якості поїздок містом приватними автомобілями та транспортом загального користування проводилися протягом 2018–2019 рр.

Їхню першу частину «Оцінювання важливості власниками приватних автомобілів і пасажирів міського транспорту атрибутів якості поїздок містом» проведено в червні 2018 р. у м. Києві у вигляді анкетування. Вибірка склала 59 осіб.

Друга частина «Оцінювання частоти і важливості критичних подій під час поїздок містом власниками приватних автомобілів і пасажирів міського транспорту» також була анкетуванням, що відбувалося протягом липня-серпня 2018 р. Вибірка склала 153 особи. Анкети, як і в першому випадку, поширювались і збирались за допомогою студентів Національного транспортного університету.

Третя складова «Оцінювання якості поїздок у м. Києві приватними автомобілями і транспортом загального користування в ланцюгу «якість – задоволення – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом»» проводилась у лютому 2019 р. у вигляді інтерв'ю. Вибірка склала 247 осіб. Інтерв'юерами були студенти Національного транспортного університету. Обсяги вибірок були обмежені ресурсами, що були наявні.

Місцями проведення інтерв'ю вибрано паркувальні майданчики за такими адресами: Одеська площа, ТРЦ «Магелан» та вул. С. Бандери, гіпермаркети «Епіцентр».

Висновки. Підсумуємо результати розроблення дизайну дослідження.

Перехід від проблеми, що потребує розв'язання, до проблеми, яка потребує досліджень, став можливим лише після всебічного вивчення наукової та прикладної літератури з підходів до оцінювання якості поїздок містом. Науково-прикладне завдання, що розв'язується в дослідженні, є лише частиною проблеми, яка потребує розгляду. Мету роботи сформульовано в його межах.

Дизайн дослідження, результати якого викладені, виявився розлогим, адже всього виконувалось 20 завдань, які розкриті в 37 пошукових питаннях. Через те, що такий обсяг пошукових питань потребував би від респондентів неабияких витрат часу під час анкетування або проведення з ними інтерв'ю, дослідження виконувалось у три хвили. Обсяги вибірок обмежувались ресурсами, що були наявні.

Бібліографічний список:

1. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 752 с.
2. Cronbach L.J. Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*. 1951. Vol. 16. № 3. P. 297–334.
3. Сигел Э. Практическая бизнес-статистика. Москва : Вильямс, 2002. 1056 с.
4. Бакалінський О.В., Мельник Т.С. Маркетингові дослідження при тотальному управлінні споживчою цінністю перевезень пасажирів залізницями : монографія. Київ : Національний транспортний університет, 2018. 288 с.

References:

1. Cherrhill' G.A. (2000). *Marketingovye issledovaniya*. [Marketing research]. SPb. : Piter. (in Russian)
2. Cronbach L.J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*. 1951. Vol. 16. No 3. P. 297–334.
3. Sigel E. (2002). *Prakticheskaya biznes-statistika*. [Practical business statistics]. Moskva : Vil'yams. (in Russian)
4. Bakalinsky O.V., Melnyk T.S. (2018). *Marketinghovi doslidzhennja pry totalinomu upravlinni spozhyvchoju cinnistju perevezenj pasazhyriv zaliznycjamy : monohrafija* [Marketing research in total management of consumer value of passenger transportation by railways : monograph]. Kyiv : National Transport University. (in Ukrainian)

Серьогіна Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Пашинов В.О.

студент Навчально-наукового інституту бізнесу
та інформаційних технологій
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Петренко О.В.

студентка Навчально-наукового інституту бізнесу
та інформаційних технологій
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Serohina Nataliia

Candidate of Sciences (Economic)
Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Pashinov Vitali

Student at the Institute of Business and Information Technology
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Petrenko Elena

Student at the Institute of Business and Information Technology
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

ASSESSMENT OF THE CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE PRODUCTION OF CONSTRUCTION MATERIALS

У статті проаналізовано загальний стан галузі виробництва будівельних матеріалів на прикладі деяких матеріалів. Розглянуто особливості ринку будівельних матеріалів як сегменту будівельної галузі. Наведено причини територіального розміщення виробництв залежно від рівня будівельної активності. Зазначено вплив ступеня зносу основних фондів на вартість виробництва та конкурентоспроможність підприємства. Досліджено зміни обсягів ринку будівництва житла. Проаналізовано динаміку зміни обсягів виробництва будівельних матеріалів за шість років. Розглянуто зовнішні та внутрішні фактори впливу на обсяги виробництва будівельних матеріалів. Визначено проблеми низької інвестиційної привабливості сектору виробництва будівельних матеріалів. Доведено необхідність розуміння особливостей функціонування ринку для побудови стратегії подальшого розвитку.

Ключові слова: будівельний комплекс, будівельні матеріали, конкурентоспроможність підприємства, обсяги виробництва, житлове будівництво, інвестиційна привабливість, ринок.

В статье проанализировано общее состояние отрасли производства строительных материалов на примере некоторых материалов. Рассмотрены особенности рынка строительных материалов как сегмента строительной отрасли. Приведены причины террито-

риального розміщення производств в зависимости от уровня строительной активности. Указано влияние степени износа основных фондов на стоимость производства и конкурентоспособность предприятия. Исследованы изменения объемов рынка строительства жилья. Проанализирована динамика изменения объемов производства строительных материалов за шесть лет. Рассмотрены внешние и внутренние факторы влияния на объемы производства строительных материалов. Определены проблемы низкой инвестиционной привлекательности сектора производства строительных материалов. Доказана необходимость понимания особенностей функционирования рынка для построения стратегии дальнейшего развития.

Ключевые слова: строительный комплекс, строительные материалы, конкурентоспособность предприятия, объемы производства, жилищное строительство, инвестиционная привлекательность, рынок.

The development of the building materials market in Ukraine requires a constant study of internal and external factors influencing the results of an enterprise's economic activity and justifying the need for their regulation by developing appropriate strategies. The article reviews the main aspects of the current state of construction materials market in Ukraine: the transportation component and the high wear of fixed assets are among the main reasons for the non-objective formation of the value of products, which affects the competitiveness of enterprises that produce it. The peculiarity of the building materials market is the desire to reduce the share of imports and maximize customer satisfaction with domestic products. This proves the need not only to continuously improve the production process, but also to develop systems for adapting to changing external factors. Analysis of the dynamics of changes in the volume of production of building materials and, in particular, in the cement production sector in terms of communication with the volume of construction and installation work on the construction of residential houses was carried out in order to determine the influence of external factors, namely consumer demand. Opportunities for the development of the construction materials production sector should provide a high investment attractiveness for domestic and foreign investors, which is possible only with an increase in capital construction, as this ensures sales growth. At present, investment support is not sufficient, since the level of risk for such investments is rather high due to the imperfect technical level of enterprises and the lack of protection and guarantees from the state. In addition, investors prefer to invest in new production, rather than in the reconstruction and modernization of an existing one. This proves the need to update the production base of enterprises for the production of building materials, which in the future, with an appropriate level of investment and ensuring the sales market, will enable the development of not only the construction industry, but also the economy of the country as a whole.

Key words: building complex, building materials, enterprise competitiveness, production volumes, housing construction, investment attractiveness, market.

Постановка проблеми. Для забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку країни та недопущення кризи будь-яка держава повинна приділяти значну увагу контролю за діяльністю будівельного комплексу [1]. Однією зі складових будівельного комплексу є промисловість будівельних матеріалів. Будівельні матеріали видобуваються та виробляються на підприємствах, розташованих в усіх областях України, проте більшість підприємств тяжіє до районів індустріального будівництва. Серед них ключову роль відіграє виробництво цементу, збірного залізобетону та наповнювачів для бетону [2]. Проблеми діяльності підприємств будівельних матеріалів та їх перспективи тісно пов'язані з розвитком капітального будівництва, належним утриманням вже наявних об'єктів, станом соціальної складової, що

визначає першочерговість вирішення завдань відповідності вказаної галузі сучасним стандартам та нормам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вчених, які займалися дослідженням стану промисловості будівельних матеріалів, слід виділити таких, як В.І. Борецько [1; 3], Й.В. Канак, С.Г. Гусєв, З.В. Задорожній, Я.Д. Крупка, М.Ю. Назукін [2], які у своїх роботах розглядали вплив особливостей виробництва на специфіку, класифікацію обліку витрат і доходів, формування собівартості продукції, фактори впливу на розвиток галузі будівельних матеріалів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств виробництва будівельних матеріалів, яке супроводжується відповідними змінами в будівельній галузі, по-

требують додаткового дослідження для пошуку зовнішніх факторів впливу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналізування галузі виробництва будівельних матеріалів, виявлення факторів, що негативно впливають на її стан, а також визначення перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвинута галузь будівельної індустрії на основі інноваційної складової свідчить про позитивний напрям руху країни, що включає не тільки темпи зростання ВВП та високі інвестиційні ресурси, але й зростаючі показники незалежності у сфері фінансів, енергоефективності та добробуту пересічних громадян [3]. За останні роки відбувалися певні зміни в роботі будівельно-індустріального комплексу, що знаходить відображення в зміні показників економічної діяльності підприємств.

Сучасна промисловість будівельних матеріалів – це комплексна галузь, яка містить більше двадцяти самостійних підгалузей, багато з яких нараховують у своєму складі кілька видів виробництв, при цьому кожна підгалузь утворює свій ринок, який функціонує самостійно, утворюючи в сукупності загальний ринок будівельних матеріалів [4].

Особливістю такого сегменту будівельної галузі, як ринок будівельних матеріалів, а саме виробництво цементу бетону, цегли тощо, є прагнення до зниження частки імпорту та підвищення попиту на вітчизняну продукцію. Оскільки будівництво потребує значних обсягів такого типу продукції, то перевезення матеріалів на значні відстані є неекономічним як з фінансової точки зору, так і щодо витрат часу. Значні відстані перевезення будівельних матеріалів не є рентабельними, а необхідність використовувати імпортні матеріали суттєво підвищує кінцеву вартість будівельної продукції. З огляду на це більш-менш потужні виробники будівельних матеріалів намагаються організувати своє виробництво в регіонах з високою будівельною активністю або неподалік таких регіонів.

Значний вплив на рівень та вартість виробництва будівельних матеріалів чинить високий ступінь зносу основних фондів. Через використання застарілого обладнання зростає вартість продукції, що виробляється на такому обладнанні. При цьому рівень вартості вітчизняних матеріалів може перевищувати вартість імпортних аналогів. Великим будівельним підприємствам важко підтримувати в належному стані

свої виробничі потужності, що негативно впливає на конкурентоспроможність продукції та послуг, адже складські та офісні приміщення потребують опалення, постачання електроенергії та поточного ремонту навіть за відсутності попиту на вироблену продукцію, роботи та послуги підприємства [5]. Це створює певні складності щодо конкурентоспроможності підприємств з виробництва будівельних матеріалів та доводить необхідність пошуків ефективних каналів збуту й організації збутової діяльності.

За останні роки спостерігається зниження обсягів ринку будівництва житла: у 2017 році площа прийнятих в експлуатацію житлових будівель складала 10 206,0 тис. м², а у 2018 році – 8 689,4 тис. м² [6], відповідно, відбулось падіння обсягів виробництва будівельних матеріалів. Падіння обсягів виробництва будівельної продукції зменшує попит на товари та послуги суміжних галузей, які забезпечують діяльність будівельників, таких як будівельні матеріали та конструкції, машинобудування, хімічна галузь, видобувний та нафтопереробний сектори, енергетика, транспортування.

Щомісячно Міністерство економічного розвитку та торгівлі України аналізує динаміку збільшення або зменшення обсягів виробництва певного переліку будівельних матеріалів, використовуючи дані Державної служби статистики України. Якщо у 2014 році порівняно з 2013 роком можна біло побачити зниження обсягів виробництва майже за всіма видами будівельної продукції, то вже наприкінці 2016 року статистичні дані показують зміну тенденцій на краще, але після цього знову спостерігається скорочення обсягів, відповідно, це доводить нестабільність обсягів виробництва та високий ступінь їх залежності від факторів впливу. Динаміка зміни обсягів виробництва деяких будівельних матеріалів за 2013–2018 роки наведена в табл. 1 [7].

Наведена динаміка змін є досить детальною та представлена за тривалий період, отже, максимально демонструє постійні коливання обсягів виробництва будівельних матеріалів. Стосовно виробів з цементу спостереження підтверджують негативні зміни відповідно до скорочення площі прийнятих в експлуатацію житлових будівель: зменшення обсягів виробництва у 2018 році складає майже 11% прийнятого скорочення площі будівель на 15%. Однак до 2018 року відбувалось постійне збільшення обсягів, а саме з 3,0 млн. т до 3,7 млн. т. Таким чином, стосовно динаміки розвитку виробництва блоків та цегли

Таблиця 1

Зміна обсягів виробництва окремих сегментів будівельних матеріалів за 2013–2018 роки

Обсяг виробництва	Роки						Динаміка змін	Темпи приросту, %
	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
Блоки та цегла з цементу, бетону або каменю штучного для будівництва, млн. т	3,0	3,0	3,4	3,6	3,7	3,3	+0,3	+10
Елементи конструкцій збірних для будівництва з цементу, бетону або каменю штучного, млн. т	4,7	3,9	4,4	4,9	4,7	4,4	-0,3	-6,4
Розчини бетонні, готові для використання, млн. т	15,5	12,3	12,5	15,7	18,2	17,4	+1,9	+12,3

з цементу можна зробити висновок, що такий сегмент ринку має певні складнощі, які можуть бути тимчасовими під час покращення показників зданої в експлуатацію площі будівель.

Іншу динаміку демонструє виготовлення елементів збірних конструкцій для будівництва з цементу, бетону або каменю штучного. Значне скорочення відбулось у 2014 році (більш ніж на 17%), але у 2015 році починається зростання обсягів, яке у 2016 році досягає 4,9 млн. т. Однак останні два роки показали падіння показників більш ніж на 10%.

Обсяг виробництва бетонних розчинів скоротився на 0,6% у 2014–2015 роках, але в подальшому показали значне зростання, а саме до 18,2 млн. т. Однак у 2018 році знов відбулося скорочення майже на 4,5%. Таким чином, у 2018 році відбулося скорочення обсягів виробництва всіх розглянутих будівельних матеріалів.

Виходячи з результатів аналізу статистичних даних, можемо припустити, що падіння обсягів виробництва будівельних матеріалів у 2018 році пов'язане зі скороченням об'ємів житлового будівництва, отже, це може бути тимчасовим явищем за умови покращення ситуації у 2019–2020 роках. Скорочення ринку будівельних матеріалів у 2014 році можна пояснити усвідомленим рішенням виробників, які змогли спрогнозувати вірогідність запуску нових проектів в умовах кризи та реалізації вже розпочатих проектів.

Визначену тенденцію не можна назвати негативною, оскільки скорочення не є постійними, а загальний результат відносно 2013 року слід назвати позитивним, за винятком виробництва збірних конструкцій. Якщо ситуація з житловим будівництвом стабілізується найближчим часом, то першим на це відреагує саме ринок будівельних матеріалів як складова будівельної галузі. Сектор будівельних матеріалів може бути інвестиційно привабливим як для вітчизняних, так і для закордонних інвесторів, але для виникнен-

ня такої інвестиційної привабливості необхідні покращення макроекономічної ситуації в Україні, наявність сировинної бази, розвиток сектору торгівлі будматеріалами та зростання обсягів капітального будівництва. Проте нині кількість інвесторів та розміри інвестицій є недостатніми внаслідок недосконалості обладнання наявних підприємств, недостатньої стабільності політичної ситуації, високих податків, відсутності системи страхування інвестицій, недосконалості державної політики щодо стимулювання та захисту інвестицій. Отже, для подальшого розвитку галузі з виробництва будівельних матеріалів потрібні інвестиції та новітнє технологічне обладнання, оскільки зазвичай інвестори віддають перевагу створенню нових підприємств для виробничих цілей, відкриттю своїх філій та дочірніх підприємств через небажання проводити реконструкцію та модифікацію старих об'єктів.

Висновки. Розвиток підприємств з виробництва будівельних матеріалів нині характеризується зниженням обсягів виробництва, недостатньою рентабельністю підприємств, зменшенням ринку збуту та певною невизначеністю економічної ситуації, незважаючи на зміни, а саме підвищення рівня механізації та автоматизації виробництва й методи вдосконалення технологічного процесу, актуальність потреби в оновленні, модернізації основних засобів, реконструкцію частини діючих підприємств та необхідність розширення асортименту будівельних матеріалів. Значним чинником, який визначає перспективи діяльності таких підприємств, є ринок споживання, тому обсяги виробництва мають пряму залежність від темпів будівництва, зокрема житлового. Розуміння особливостей функціонування ринку дасть змогу побудувати стратегію, що забезпечить формування механізму запобігання руйнівного впливу, який повинен передбачати перш за все прямий зв'язок зі споживачем та врахування особливостей його потреб.

Бібліографічний список:

1. Борејко В.І. Будівельна галузь як індикатор та стимулятор розвитку національної економіки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 102–106.
2. Назукін М.Ю. Стан та перспективи розвитку підприємств з виробництва будівельних матеріалів. *Незалежний АУДИТОР*. 2013. № 5(III). С. 59–63.
3. Петрищенко Н.А. Аналіз стану будівельної діяльності у регіонах України. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 4(20). С. 192–197.
4. Борејко В.І., Притула М.Ю. Перспективи виробництва будівельних матеріалів в Україні. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції*. 2011. Вип. XVII. № 4. С. 64–71.
5. Кулікова Л.В. Сучасні тенденції розвитку будівельних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 8. С. 52–55.
6. Прийняття в експлуатацію житлових будівель за видами / Державна служба статистики України. Київ, 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/ibd/ibd_rik/ibd_u/ezb_u11_bez.htm (дата звернення: 02.04.2019).
7. Виробництво промислової продукції за видами / Державна служба статистики України. Київ, 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/arh_vppv_u.html (дата звернення: 02.04.2019).

References:

1. Borejko V.I. (2015). Budivljna ghaluzj jak indyktor ta stymuljator rozvytku nacionaljnoji ekonomiky

[Construction industry as an indicator and stimulus for the development of the national economy], *Global and national problems of the economy*, no. 6, pp. 102–106.

2. Nazukin M.Ju. (2013). Stan ta perspektyvy rozvytku pidpryjemstv z vyrobnyctva budiveljnykh materialiv [Status and prospects of development of enterprises for the production of building materials], *Independent Auditor*, no. 5(III), pp. 59–63.
3. Petryshhenko N.A. (2015). Analiz stanu budivljnoji dijalnosti u rehionakh Ukrainy [Analysis of the state of construction activity in the regions of Ukraine], *Economics: realities of time*, no. 4(20), pp. 192–197.
4. Borejko V.I., Prytula M.Ju. (2011). Perspektyvy vyrobnyctva budiveljnykh materialiv v Ukraini [Prospects for the production of building materials in Ukraine], *Problems of rational use of socio-economic and natural-resource potential of the region: financial policy and investments*, vol. XVII, no. 4, pp. 64–71.
5. Kulikova L.V. (2017). Suchasni tendenciji rozvytku budiveljnykh pidpryjemstv [Modern development trends of construction enterprises], *Investments: Practice and Development*, no. 8, pp. 52–55.
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019). Prynjattja v ekspluataciju zhytlovykh budivelj za vydamy [Commissioning of residential buildings by type]. Kyiv : Informatsiino-analitychne ahentstvo.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019). Vyrobnyctvo promyslovoi produkciiji za vydamy [Industrial production by types]. Kyiv : Informatsiino-analitychne ahentstvo.

УДК 658.167

Cimак 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 "Kharkov polytechnic institute"

Myrashko Irina

Senior lecturer,
National technical university "Kharkov polytechnic institute"

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РУХУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF CASH FLOWS

Стаття присвячена дослідженню методичних основ оцінювання фінансової стійкості. Розкрито окремі проблеми оцінювання фінансового стану та управління фінансовою стійкістю підприємств. Досліджено теоретичні питання значення та видів грошових потоків підприємств. Обґрунтовано, що поділ грошових потоків за видами операцій суб'єктів господарювання на грошові потоки від операційних, інвестиційних та фінансових операцій повинен залежати від обсягу операцій, а також потреб у цій інформації користувачів. Визначено заходи щодо збільшення позитивного грошового потоку. Розглянуто підходи до прогнозування руху грошових коштів задля ефективного управління грошовими потоками суб'єкта господарювання. Запропоновані в роботі пропозиції щодо оцінювання грошових потоків дадуть змогу підвищити рівень корисності та достовірності аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Ключові слова: фінансова стійкість, грошові потоки, рух грошових коштів, операційна діяльність, фінансова діяльність, інвестиційна діяльність, управління підприємством.

Статья посвящена исследованию методических основ оценивания финансовой устойчивости. Раскрыты отдельные проблемы оценивания финансового состояния и управления финансовой устойчивостью предприятий. Исследованы теоретические вопросы значения и видов денежных потоков предприятий. Обосновано, что разделение денежных потоков по видам операций субъектов хозяйствования на денежные потоки от операционных, инвестиционных и финансовых операций должно зависеть от объема операций, а также потребностей в этой информации пользователей. Определены меры по увеличению положительного денежного потока. Рассмотрены подходы к прогнозированию движения денежных средств с целью эффективного управления денежными потоками субъекта хозяйствования. Предложенные в работе предложения по оцениванию денежных потоков позволят повысить уровень полезности и достоверности аналитической информации для принятия управленческих решений на предприятии.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, денежные потоки, движение денежных средств, операционная деятельность, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность, управление предприятием.

The article is devoted to the study of methodological foundations of financial stability estimation. Some problems in assessing financial status and managing financial sustainability of enterprises are disclosed. The theoretical questions of the value and types of cash flows of enterprises are investigated. It is substantiated that the division of cash flows by type of operations of economic entities into cash flows from operating, investment and financial operations should depend on the volume of these operations, as well as on the needs of this information of users. On the basis of the financial statements and the cash flow statement, for the study of cash flows, steps can be used that should include a method for analyzing cash flows. The state of the flow of cash flows allows us to judge the quality of management of an enterprise. In general, cash flows from operating, investment and financial activities can move in different directions, which depend on the performance of the enterprise. Quantitative financial situation at the enterprise, taking into account possible three situations, that is, cash flows from operational, investment and financial activity is proposed to be determined using the formula for estimating the financial stability ratio, which characterizes a positive or negative change in this movement. This indicator indirectly reflects the factors of financial and non-financial nature of the enterprise. Information on cash flows is important because it allows you to predict the future amount of funds that the vendors of the company's equity will have, as well as enable timely management decisions based on current reporting information. Management actions in achieving a high stability zone are aimed at the further conduct of permanent monitoring. Measures to increase the positive cash flow are determined. Approaches to forecasting of cash flow for the purpose of effective management of cash flows of the enterprise are considered. The proposed proposals for the evaluation of cash flows will increase the usefulness and reliability of analytical information for making management decisions at the enterprise.

Keywords: financial stability, cash flows, cash flow, operations activities, financial activities, investment activities, management.

Постановка проблеми. Здатність суб'єктів господарювання адаптуватись до реального соціально-економічного середовища в системі стратегічного управління стала однією з необхідних умов стабільного розвитку на фоні постійних кризових явищ. Від системи управління й організації грошових потоків повністю залежить ефективність роботи підприємства. Стійкість підприємства, його здатність до майбутнього розвитку та досягнення фінансового успіху в довгостроковій перспективі залежать від якості управління грошовими потоками. Завдяки аналізу грошових потоків підприємства можна з'ясувати, чи має можливість підприємство організувати управління грошовими потоками так, щоб у розпорядженні підприємства в будь-який момент була достатня кількість грошових коштів. У зв'язку з цим дослідження питань діагностики фінансової стійкості на основі руху грошових потоків є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань поліпшення фінансового забезпечення, зокрема створення умов для фінансово стійкої діяльності господарюючих суб'єктів, присвячено наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як Е. Альтман, М.С. Абрютіна, І.О. Бланк, В.Х. Бівер, О.І. Барановський, М.Д. Білик, О.Г. Біла, О.М. Волкова, Т.В. Головка, А. Гропелі, Є.В. Калюга, Т. Карлін, Г.Г. Кірейцев, Г.А. Крамаренко,

А.П. Ковальов, А.І. Ковальов, В.В. Ковальов, Т.М. Ковальчук, О.В. Павловська, Н.О. Русак, Г.В. Савицька, В.К. Савчук, Р.С. Сайфулін, О.М. Стоянова, О.О. Терещенко. Питання методики та організації аналізу руху грошових коштів знайшли відображення в дослідженнях багатьох науковців, таких як І.О. Бланк, Г.В. Савицька, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко, О.В. Ярш. Значний внесок у розвиток методичної бази аналізу грошових потоків зробили М.Д. Білик, М.Я. Дем'яненко, Г.Ф. Мазур, І.Ю. Гришова, Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник, О.М. Тридід, О.Є. Єрмошкіна та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемам управління фінансовою стійкістю підприємств, не знайшли належного відображення та вимагають подальшого дослідження питання, пов'язані з аналізом руху грошових коштів підприємства та управлінням ним як способом забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні грошових потоків та удосконаленні методичних підходів до оцінювання фінансової стійкості на основі руху грошових коштів задля забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Умовою життєздатності підприємства та осно-

вою його розвитку в конкурентному ринку є стабільність (стійкість). Саме фінансова стійкість підприємства є передумовою його економічного розвитку. У зв'язку із загостренням фінансових проблем на багатьох підприємствах країни значна увага повинна приділятися моніторингу фінансової стійкості, який передбачає забезпечення механізму постійного спостереження за рівнем фінансової стійкості в умовах нестабільного функціонування сучасного підприємства.

У процесі здійснення господарської діяльності фірма одержує ресурси від акціонерів, повертає ресурси акціонерам, бере позички в кредиторів та виплачує суми, отримані як позички. Інформація про рух грошових коштів, пов'язаних з фінансовою діяльністю, важлива тому, що вона дає змогу прогнозувати майбутній обсяг коштів, на який матимуть права постачальники капіталу підприємства. Прикладами руху грошових коштів у результаті фінансової діяльності можуть бути надходження від емісії простих та привілейованих акцій; надходження від випуску облігацій; виплати, пов'язані з викупом власних акцій; виплати дивідендів; виплати, пов'язані з погашенням випущених облігацій; виплати орендарем як зменшення заборгованості по фінансовому лізингу.

На основі фінансової звітності та звіту про рух грошових коштів для дослідження грошових потоків можуть бути використані етапи, які повинна включати методика аналізу грошових коштів.

1) Горизонтальний аналіз грошових потоків, який полягає у визначенні динаміки обсягу чистого грошового потоку підприємства в розрізі окремих джерел. Метою є визначення загальних обсягів грошових потоків, основних тенденцій та пропорцій їх розвитку.

2) Вертикальний аналіз грошових потоків, який полягає у визначенні структури надходжень та видатків грошових коштів за видами діяльності та чистого руху коштів. Метою проведення аналізу є визначення значимості надходжень, видатків та чистого руху коштів за видами діяльності у грошовому забезпеченні функціонування підприємства.

3) Аналіз рівномірності розподілу грошових потоків протягом року. Метою проведення аналізу є ідентифікація й оцінювання грошових потоків за ступенем регулярності здійснення, наявності та причин затримок у надходженні грошових коштів та відкладенні запланованих видатків.

4) Аналіз збалансованості грошових потоків. Метою проведення аналізу є оцінювання сту-

пеня динамічної платоспроможності підприємства, його фінансової рівноваги та можливості забезпечення стійкого економічного зростання.

5) Коефіцієнтний аналіз рівня ефективності використання грошових потоків підприємства. Метою є вивчення динаміки різних коефіцієнтів, що дає змогу встановити позитивні та негативні тенденції, які відбивають якість управління грошовими потоками організації, а також розробити необхідні заходи для внесення відповідних корективів щодо оптимізації управлінських рішень у процесі здійснення господарської діяльності.

Стан руху грошових потоків дає змогу судити про якість управління підприємством. Загалом грошові потоки від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності можуть рухатися в різних напрямках, від чого залежить результативність діяльності підприємства.

Перша ситуація. Фахівці оцінюють якість управління підприємством як гарне тоді, коли за результатами звітного періоду чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності має позитивне значення, а в результаті інвестиційної та фінансової діяльності – негативне. Це означає, що в результаті операційної діяльності підприємство одержує достатньо коштів, щоби мати можливість спрямовувати їх на інвестування та погашення отриманих кредитів. Іншими словами, операційна діяльність фінансує інвестиційну та фінансову. При цьому враховується та обставина, що підприємству для здійснення інвестицій достатньо тільки власних засобів. У підсумку позитивне значення чистого руху коштів з урахуванням їх перерозподілу між цими трьома потоками протягом року свідчить про те, що керівництво підприємства цілком справляється зі своїми функціями.

Друга ситуація. Якщо рух грошових коштів від операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а від інвестиційної – негативне, якість управління підприємством оцінюється як нормальна. Сутність такої структури та грошових потоків зводиться до того, що підприємство спрямовує кошти від операційної діяльності, отримані кредити та додаткові вкладення власників на придбання необоротних активів (відновлення основних засобів, вкладення капіталу в нематеріальні активи, здійснення довгострокових інвестицій). В цьому разі інвестиційна діяльність підприємства фінансується за рахунок операційної та фінансової діяльності. У цій ситуації бажано мати позитивне значення за статтею «Чистий рух коштів за звітний період».

Слід зазначити, що фінансування інвестиційної діяльності за рахунок фінансової діяльності не завжди є негативним результатом. Негативне значення за статтею «Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності» й позитивне за статтею «Чистий рух коштів від фінансової діяльності» можуть також свідчити про те, що підприємство одержало кредит під невеликий відсоток для його інвестування на більш вигідних умовах. Отже, ця ситуація, як і перша, може бути прийнятна якоюсь мірою позитивному оцінюванню якості управління підприємством.

Третя ситуація. Вона є найбільш несприятливою для підприємства. Рух коштів від інвестиційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а від операційної – негативне, тобто операційна діяльність фінансується за рахунок інвестиційної та фінансової діяльності. У цьому разі стан підприємства характеризується як кризовий. Отже, якість управління може бути оцінена як незадовільна або критична. Тут йдеться про функціонуючі підприємства, а не про знову створені, а також ті, що перебувають на початковій стадії розвитку, для яких є можливим та прийнятним такий рух грошових коштів підприємств.

Кількісно фінансову ситуацію на підприємстві з обліком можливих трьох ситуацій, тобто руху грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, запропоновано визначати за допомогою формули оцінювання коефіцієнта фінансової стійкості, що характеризує позитивну або негативну зміну в цьому русі.

Розгорнута формула K_{cf} має такий вигляд:

$$K_{cf} = \frac{(CF_{op1} + CF_{inv1} + CF_{fin1}) + (CF_{op0} + CF_{inv0} + CF_{fin0})}{|CF_{op1}| + |CF_{inv1}| + |CF_{fin1}| + |CF_{op0}| + |CF_{inv0}| + |CF_{fin0}|}, \quad (1)$$

де K_{cf} – коефіцієнт, що характеризує стійкість підприємства на основі аналізу руху грошових коштів; CF_{op1} та CF_{op0} – величина грошового потоку від операційної діяльності поточного та попереднього періодів відповідно; CF_{inv1} та CF_{inv0} – величина грошового потоку від інвестиційної діяльності поточного та попереднього періодів відповідно; CF_{fin1} та CF_{fin0} – величина грошового потоку від фінансової діяльності поточного та попереднього періодів відповідно.

В цьому показнику опосередковано віддзеркалюються фактори фінансового та нефінансового характеру на підприємстві. Інформація про рух грошових коштів важлива тому, що вона дає змогу прогнозувати майбутній обсяг коштів, на який матимуть права постачальники капіталу підприємства, а також дає можливість своєчасно приймати управлінські рішення на підставі поточної звітної інформації.

Запропонований коефіцієнт стійкості підприємства має діапазон значень від -1 до 1. Динаміка цього показника до збільшення свідчить про покращений рівень стійкості. Для трактування результатів проведених розрахунків виділено чотири зони стійкості з їх кількісними значеннями (табл. 1).

Управлінські дії під час досягнення високої зони стійкості спрямовані на подальше проведення перманентного моніторингу. Для нормальної та передкризової зон стійкості управлінські дії повинні бути спрямовані на проведення експрес-діагностики господарської діяльності підприємства задля виявлення причин зменшення обсягів збуту та напрямів неефективного використання фінансових ресурсів. Для кризової зони стійкості управлінські дії повинні бути спрямовані на проведення фундаментальної

Таблиця 1

Ідентифікація отриманих значень коефіцієнта фінансової стійкості

Значення	Зони стійкості	Характеристика
0,5–1,0	Висока	Заплановані результати діяльності та розвитку підприємства реалізуються повністю, наявні значні можливості для зростання рівня стійкості, наявні несуттєві загрози з боку факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.
0–0,5	Нормальна	Показники оцінювання функціональних видів стійкості перебувають в межах оптимальних значень, наявні резерви їх зростання, підприємство досягає результатів у межах запланованих параметрів.
0–(-0,5)	Передкризова	Спостерігається порушення оптимальних значень функціональних видів стійкості, що негативним чином впливає на параметри діяльності та розвитку підприємства; через дію сукупності чинників неможливо в короткі строки використати наявні резерви або навіть спостерігається їх відсутність в достатньому для покращення ситуації обсязі; великою є ймовірність банкрутства.
(-0,5)–(-1,0)	Кризова	Порушені всі (чи майже всі) параметри стійкості, наявна системна криза на підприємстві, яке втрачає можливості збереження своєї структурності, економічної та організаційної цілісності.

Таблиця 2

Значення коефіцієнта стійкості підприємств машинобудування України

Підприємство	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Зона стійкості
БАТ «Турбоатом»	1,00	1,00	1,00	1,00	-0,56	0,68	-0,06	-1,00	Кризова
БАТ «Завод ім. Фрунзе»	-1,00	0,92	1,00	0,13	0,84	1,00	1,00	0,19	Нормальна
ПАТ «Точприлад»	-1,00	0,96	0,93	0,43	-0,04	-1,00	-0,26	1,00	Висока
ПАТ «Харківський електротехнічний завод «УКРЕЛЕКТРОМАШ»»	-1,00	-1,00	-0,99	1,00	-0,19	0,93	0,54	-1,00	Кризова
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»	1,00	1,00	0,60	-1,00	-0,86	1,00	0,27	-1,00	Кризова
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	1,00	0,56	0,05	1,00	-0,56	0,01	1,00	1,00	Висока

(комплексної) діагностики господарської діяльності підприємства задля попередження банкрутства підприємства.

Співвіднесення рівнів стійкості та відповідних зон дає змогу оцінити поточний стан та перспективи підприємства на шляху її забезпечення. Якість управління підприємством буде перебувати на прийнятному рівні лише тоді, коли матиме позитивне значення рух грошових коштів у результаті операційної діяльності з урахуванням фінансування інвестиційної та фінансової діяльності; коли фінансується операційна діяльність за рахунок інвестиційної та фінансової діяльності, що свідчить про скорочення основного виду діяльності та невідповідність управлінських рішень економічним реаліям. Цими питаннями на підприємстві має займатися фінансовий відділ у взаємодії з департаментом стратегічного розвитку або контролінгу.

Апробація коефіцієнта стійкості проведена для окремих підприємств машинобудування. Результати розрахунку представлені в табл. 2.

Аналіз даних табл. 2 дав змогу зробити такі висновки: високий рівень стійкості за грошовими потоками мають ПАТ «Точприлад», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»; нормальний рівень – БАТ «Завод ім. Фрунзе»; кризовий рівень – БАТ «Турбоатом», ПАТ «Харківський електротехнічний завод «УКРЕЛЕКТРОМАШ»», ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод».

Висновки. Фінансову стійкість суб'єктів господарювання слід розглядати як комплексну категорію, що відображає рівень фінансового стану та фінансових результатів підприємства, здатність виконувати свої зобов'язання та забезпечувати розвиток діяльності за збереження кредитно- та платоспроможності. Умовою життєздатності підприємства та основою його розвитку в конкурентному ринку є стійкість. Саме

фінансова стійкість підприємства є передумовою його економічного розвитку. В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне та гнучке управління внутрішніми факторами його діяльності, тобто головну роль у системі антикризового управління має відігравати широке застосування внутрішніх механізмів фінансової стабілізації. Задля подолання фінансової нестійкості підприємств та зміцнення конкурентоспроможності доцільно використати комплексний підхід до вдосконалення управління фінансами на основі руху грошових потоків, основною спрямованістю якого в короткостроковій перспективі є усунення проявів неплатоспроможності в разі втрати конкурентних переваг; у середньостроковій – усунення причин, що генерують неплатоспроможність та адаптацію до умов діяльності в конкурентному середовищі; у довгостроковій – забезпечення фінансової стійкості підприємства до впливу зовнішніх факторів конкурентного середовища.

У такому аспекті перспективою подальших наукових досліджень є вдосконалення наявної методичної бази оцінювання результативності грошових потоків підприємств, результати яких необхідні для реалізації ефективного менеджменту.

Бібліографічний список:

1. Надточій С.І. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства в аспекті управління ними. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2006. № 7. С. 8–12.
2. Біндасова Ю.О. Теоретичні аспекти формування системи управління грошовими потоками підприємства. *Научно-технічний збірник*. 2014. № 77. С. 388–394.
3. Ковшова С.О. Необхідність оптимізації руху грошових потоків підприємства в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2013. № 20. С. 135–136.

References:

1. Nadtochii S.I. (2006). Koefitsiientnyi analiz hroshovykh potokiv pidpriemstva v aspekti upravlinnia nymy [Coefficient analysis of cash flows of the enterprise in the aspect of management of them]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, vol. 7, pp. 8–12.
2. Bindasova Yu.O. (2014). Teoretychni aspekty formuvannia systemy upravlinnia hroshovymy potokamy pidpriemstva [Theoretical aspects of the formation of the cash flow management system of the enterprise]. *Nauchno-tekhnycheskyi zbornyk*, vol. 77, pp. 388–394.
3. Kovshova S.O. (2013). Neobkhdnist optymizatsii rukhu hroshovykh potokiv pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Need to optimize cash flows of the enterprise in modern economic conditions]. *Upravlinnia rozvytkom*, vol. 20, pp. 135–136.

УДК 336.027

Скляр Є.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Skljar Yevheniia

PhD, associate professor,
associate professor of department of business, trade and stock exchanges
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

INTERVENTION OF DEBIT AND CREDIT PROTECTION IN THE CONTEXT OF FINANCIAL SAFETY OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

У статті досліджено теоретичні питання дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств харчової промисловості України в контексті застосування фінансової безпеки. Маючи змогу швидко й точно визначити стан дебіторської та кредиторської заборгованостей, керівництво може вчасно приймати ефективні рішення про розвиток підприємства. Визначено основні напрями вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в системі зміцнення фінансового стану підприємств харчової промисловості. Встановлено, що першочерговими завданнями під час здійснення оперативного управління дебіторською заборгованістю є створення структурних підрозділів, які будуть здійснювати контроль за складом та структурою дебіторської заборгованості, строками її погашення; забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської заборгованості.

Ключові слова: фінансова безпека, харчова промисловість, оборотні активи, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, управління, інфляція, ліквідність.

В статье исследованы теоретические вопросы дебиторской и кредиторской задолженности предприятий пищевой промышленности Украины в контексте применения финансовой безопасности. Имея возможность быстро и точно определить состояние дебиторской и кредитной задолженностей, руководство может вовремя принимать эффективные

решения о развитии предприятия. Определены основные направления управления дебиторской и кредиторской задолженностями в системе укрепления финансового состояния предприятий пищевой промышленности. Установлено, что первоочередными заданиями при осуществлении оперативного управления дебиторской задолженностью являются создание структурных подразделений, которые будут осуществлять контроль над составом и структурой дебиторской задолженности, срокам ее погашения; обеспечение юридической обоснованности каждой суммы дебиторской задолженности.

Ключевые слова: финансовая безопасность, пищевая промышленность, оборотные активы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление, инфляция, ликвидность.

In modern spheres, accounts receivable and payables significantly affect the financial security of enterprises. According to the calculations of the State Statistics Service of Ukraine, the share of receivables in working capital assets of the food industry amounted to 65%, more than 80% of the total amount of debt accounted for goods, which makes it the main object of management. Such a withdrawal of funds from circulation leads to financial difficulties and creates a threat to the financial security of enterprises, because, investing significant sums in receivables and payables, enterprises lose mobility and the ability to take an active investment, reducing their liquidity and profitability. The investigated industry is strategically important, as these enterprises form the food security of the state, provide the population with the necessary high-quality food products. In addition, business entities operating in the food industry largely determine the development of the economy as a country as a whole, as well as in its individual regions. In today's conditions of market transformation for the enterprises of the food industry, external factors such as their interconnection with contractors - suppliers of inventory, works, services and consumers of finished products become important. The degree of establishment of contacts with the data of contractors directly depends on the value of inventories and finished products in warehouses, accounts receivable and payables. In these conditions, the need to optimize the management of accounts receivable and payables of enterprises of all forms of ownership and industries of the national economy, including the food industry, is growing. One of the most important areas of management of accounts receivable is the assessment of the risk associated with solvency and solvency of customers, on the basis of which the planning, organization and control of work with the debtors is carried out. The main tasks in the implementation of operational management of accounts receivable are: the creation of structural units that will control the composition and structure of accounts receivable, maturities; ensuring the legal validity of each amount of arrears; monitoring and analysis of the causes of indebtedness and the calculation of their consequences; development of an effective method of analysis of settlements with clients, clients, other debtors and development of working documents of the controller; active use of the main forms of refinancing: factoring, accounting of bills, forfaiting, etc., which will accelerate the transformation of receivables in cash. Due to the fact that properly organized internal control over the timeliness, completeness and legal effect of settlements with debtors and creditors is the key to the successful development, stability and stability of domestic food industry enterprises in the conditions of the modern business environment.

Keywords: financial security, food industry, current assets, accounts receivable, accounts payable, management, inflation, liquidity.

Постановка проблеми. Харчова промисловість – це одна з провідних структурно формуючих галузей України. До її складу входять тисячі великих, середніх та малих підприємств різної форми власності, які виробляють майже 20% від загального обсягу промислової продукції. Найбільшу частину реалізованої продукції складають напої, м'ясні та молочні продукти, тютюнові вироби, хліб і хлібобулочні вироби, жири. Питома вага цієї галузі в структурі виробництва предметів споживання сягає 52,8%, у загальному обсязі промислової продукції – 16,3%, а продукції агропромислового комплексу – 33,5%. Продовольчі

товари становлять 68,1% загального виробництва товарів народного споживання у відпускних цінах, 63% загального обсягу роздрібного товарообігу та 61,5% у структурі особистого споживання матеріальних благ населенням країни [1]. З огляду на зменшення прибутковості харчових підприємств, зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей можливості підприємств щодо мобілізації інвестиційних ресурсів є вкрай обмеженими, тому реалізація інвестиційних проектів нині перебуває під загрозою.

Досліджувана галузь є стратегічно важливою, оскільки ці підприємства формують продоволь-

чу безпеку держави, забезпечують населення необхідними високоякісними продовольчими товарами. Крім цього, суб'єкти господарювання, які функціонують у харчовій індустрії, значною мірою визначають розвиток економіки як країни загалом, так і її регіонів зокрема.

В сучасних умовах ринкових перетворень для підприємств харчової промисловості великого значення набуває такий зовнішній фактор, як їх взаємозв'язок з контрагентами, тобто постачальниками товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг, а також споживачами готової продукції. Від ступеня налагодженості контактів з цими контрагентами безпосередньо залежить величина виробничих запасів та готової продукції на складах, дебіторської та кредиторської заборгованостей.

У цих умовах зростає необхідність оптимізації процесу управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств усіх форм власності та галузей національної економіки, включаючи харчову промисловість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню цієї проблеми присвячено наукові праці таких вітчизняних та закордонних науковців, як С.В. Береза, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцаленко, Р.Т. Джога, В.П. Завгородній, А.М. Кузьмінський, В.Ф. Максимов, Л.В. Нападівська, В.М. Онищук, Б.Ф. Усач, В.О. Шевчук. Невід'ємною складовою господарської діяльності підприємств харчової промисловості є ризики, що перешкоджають реалізації фінансових інтересів. Від якості дебіторської та кредиторської заборгованостей залежить рівень фінансової безпеки підприємств галузі. Питання фінансової безпеки розглядається в працях таких вітчизняних вчених, як О.В. Ареф'єва [9], Т.Б. Кузенко [9], Т.Ю. Загорельська [10], Ю.Б. Кракос [11], Р.О. Разгон [11], О.М. Тридід [12]. Однак у зазначеній царині є ще багато невизначених питань, які потребують подальших розробок та досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищений науковий інтерес до проблем ефективності кредиторської та дебіторської заборгованостей та значну кількість наукових розробок у цьому напрямі, немає комплексного підходу до її вирішення. Зазначимо, що питання заборгованості завжди будуть актуальними, оскільки характер та коло операцій, що здійснюються за їх допомогою, постійно розширюються, бізнес наражається на нові ризики, на ринку з'являються нові інструменти, а

не завжди об'єктивна інформація щодо фінансового становища, яка надається контрагентам, досить часто перешкоджає розвитку підприємства. Зокрема, потребують подальшого дослідження трактування дебіторської та кредиторської заборгованостей як одного з чинників фінансової безпеки, розвиток механізму врахування ключових детермінант їх застосування.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення та аналізування теоретичних засад управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на підприємствах харчової промисловості в контексті фінансової безпеки, що формує підґрунтя для прийняття ефективних та своєчасних управлінських рішень в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, а також визначення напрямів удосконалення та розвитку управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дебіторська та кредиторська заборгованість підприємства виникають внаслідок безготівкових розрахунків з покупцями, підрядчиками, фінансовими органами, органами соціального страхування, депонентами, підзвітними особами тощо. Виникнення обох видів заборгованостей обумовлене тим, що момент відвантаження готової продукції, виконання робіт, послуг, отримання товарно-матеріальних цінностей, нарахування зарплати й платежів не збігається з моментом їх оплати. Значні розміри дебіторської та кредиторської заборгованостей приводять до перерозподілу оборотних коштів [8, с. 124–131]. Фінансова безпека підприємства може бути визначена як стан найбільш ефективного використання ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу. Забезпечення фінансової безпеки підприємств харчової промисловості передбачає захист його пріоритетних інтересів від наявних та потенційних небезпек, ризиків та загроз.

Розроблення фінансової безпеки підприємства повинна бути комплексом взаємозалежних збалансованих рішень як у забезпеченні захисту фінансових інтересів підприємства, так і в управлінні його фінансовою діяльністю через призму дебіторської та кредиторської заборгованостей [5].

На кожному етапі економічного розвитку в Україні та світі відбувались істотні зміни трактування поняття «дебіторська заборгованість». Нині не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість». З плином часу зміст дебіторської заборгованості дещо змінився, проте

основне ототожнення з боргом або заборгованістю залишається незмінним [7, с. 125].

У сучасних умовах господарювання економічна ситуація в Україні характеризується значною часткою неплатежів. Певною мірою цей факт пов'язаний із впливом наслідків світової економічної кризи, проте в нашій країні негативні тенденції підсилюються також незадовільним станом контролю за виконанням договірних зобов'язань на підприємствах. Розрахунки з контрагентами є важливою складовою фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства, вони нерозривно пов'язані зі вхідними та вихідними грошовими потоками, які складають основу процесу забезпечення безперервної діяльності суб'єктів господарювання. Затягування строків отримання платежів та погашення зобов'язань приводить до сповільнення операційного циклу та зниження ділової активності підприємства. Крім того, вартість грошей з урахуванням фактору часу має тенденцію до зниження, що негативно впливає на їх покупну спроможність та приводить до скорочення ресурсів підприємств. Одним з головних завдань, які постають перед управлінською ланкою українських підприємств, є постійний моніторинг розмірів дебіторської та кредиторської заборгованостей, строків погашення, а також аналіз її структури [2, с. 25].

Вітчизняна харчова промисловість налічує понад 10 тисяч підприємств, що складає 19% їх загальнопромислової кількості, на яких зайняті 425 тис. осіб, або 14% усіх зайнятих в промисловості країни [2, с. 24].

Для харчової промисловості слід відзначити деякі особливості в управлінні дебіторською та кредиторською заборгованостями порівняно з іншими галузями, якими є коротка оборотність кредиторської заборгованості (внаслідок розрахунку за сировину, що швидко псується); довга оборотність дебіторської заборгованості; можлива наявність великого касового розриву.

Високий рівень залежності від зовнішніх інвесторів та кредиторів обумовив негативну динаміку фінансової стійкості підприємств щодо забезпечення запасів фінансовими ресурсами.

Дебіторська заборгованість по розрахунках з покупцями, замовниками та іншими дебіторами складає суттєву частку поточних активів підприємства (в деяких галузях вона сягає 40–50%), а це означає, що точність цих показників необхідна для забезпечення достовірності фінансової звітності загалом [3, с. 286].

Дослідження теоретичних та практичних основ управління дебіторською заборгованістю на підприємствах харчової галузі показали відсутність підрозділів, які здійснюють контроль за проблемною дебіторською заборгованістю в динаміці; відсутність ефективної методики аналізу дебіторської заборгованості в системі оперативних інформаційних даних; несвоєчасність оплати дебіторської заборгованості (рефінансування). Сучасні підприємства дуже невпевнено використовують основні форми рефінансування, зокрема облік векселів, факторинг, форфейтинг, які б могли істотно прискорити трансформацію дебіторської заборгованості у грошові кошти. Для повного розуміння сучасного стану та розмірів розрахунків з покупцями, замовниками та іншими дебіторами необхідно проаналізувати структуру оборотного капіталу промислового підприємства та визначити, яка його частина доводиться на дебіторську заборгованість.

В науковій літературі рекомендована питома вага дебіторської заборгованості у вартості оборотних активів прийнята на рівні 40%. За 2015–2018 роки питома вага заборгованості дебіторів на підприємствах харчової галузі коливалася в діапазоні від 58,8% до 64%. Це свідчить про вилучення коштів з обігу підприємства, з одного боку, за рахунок збільшення величини заборгованості покупців та замовників, а з іншого боку, за рахунок погашення зобов'язань перед бюджетом за нарахованими податками, тоді як безпосередній розрахунок з дебіторами ще не відбувся [4].

З огляду на високі темпи інфляції, що характеризують сучасну економіку України, імобілізація значної частини коштів підприємства в дебіторській заборгованості не тільки сповільнює фінансовий цикл підприємства, але й є вкрай невигідною. Вважається, що сприятливою є ситуація, коли період обігу дебіторської заборгованості підприємства менший, ніж період обігу кредиторської заборгованості, оскільки за таких умов підприємство може погасити свої зобов'язання за рахунок коштів, що надходять від дебіторів [3]. В подальшому необхідно систематично проводити інвентаризацію заборгованості шляхом перевірки первинних документів, які є основою для проведення розрахунків та відображення операцій в обліку, а також шляхом звіряння залишків з контрагентами. Особливу увагу слід звернути на те, що кожна операція повинна бути санкціонованою та законною.

Якщо дебіторська заборгованість більше кредиторської, це є можливим чинником забезпечення високого рівня коефіцієнта загальної ліквідності. Одночасно це може свідчити про швидшу оборотність кредиторської заборгованості порівняно з оборотністю дебіторської заборгованості. В такому разі протягом певного періоду борги дебіторів перетворюються на грошові кошти через більш тривалі часові інтервали, ніж інтервали, коли на підприємстві необхідні грошові кошти для своєчасної сплати боргів кредиторам. Відповідно, виникає брак грошових коштів в обігу, що супроводжується необхідністю залучення додаткових джерел фінансування. Останні можуть приймати форму простроченої кредиторської заборгованості або банківських кредитів.

Коли нестача коштів має постійний характер, то формується прострочена кредиторська заборгованість з усіма наслідками. Ліквідувати її навіть за допомогою платежів дебіторів, що надходять регулярно, в таких умовах неможливо, тому доводиться залучати короткострокові банківські кредити. Отже, швидша оборотність дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською не забезпечує наявності вільних коштів в обігу. Єдиною причиною нестачі коштів для своєчасних розрахунків з кредиторами є більш низькі суми платежів дебіторів порівняно з розмірами належних виплат кредиторам [5, с. 34].

Основними прийомами управління дебіторською та кредиторською заборгованостями є аналіз замовлень, оформлення розрахунків, встановлення характеру дебіторської та кредиторської заборгованостей; ABC-аналіз дебіторів; аналіз заборгованості за видами продукції для визначення не вигідних щодо інкасації товарів; оцінювання реальної вартості наявної дебіторської та кредиторської заборгованостей; зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів; контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованостей; визначення конкретних розмірів знижок за дострокової оплати; оцінювання можливості факторингу, тобто продажу дебіторської заборгованості факторинговим фірмам [5, с. 32].

Загалом ефективне проведення внутрішньогосподарського контролю за дебіторською заборгованістю є можливим за тісної взаємодії між бухгалтерією підприємства, його юридичним та фінансовим відділами.

Таким чином, проблеми раціональної організації оборотних коштів та підвищення ефектив-

ності їх використання гостро постають перед підприємствами, оскільки вирішення цих питань є запорукою забезпечення безперервності виробничого процесу та одним зі складників рентабельного виробництва. Розгляд питань управління оборотними засобами, як правило, не включає принципи їх організації. Недостатньо глибоко розглядаються питання вдосконалення нормування. Все це приводить до негативних наслідків у практичній діяльності.

Специфіка підприємств такої галузі, як харчова, полягає в значному обсязі оборотних коштів у складі їх активів, тому для підприємств цієї галузі проблеми організації та ефективності використання оборотних коштів мають ще більш насущний характер, ніж для фондоемних галузей. На підприємствах харчової промисловості проблемам планування й використання оборотних коштів не приділяється належної уваги. Нормування оборотних коштів здійснюється далеко не на всіх підприємствах, розрахунки та коректування нормативів якщо й проводиться, то вкрай нерегулярно, переважно стосуючись виробничих запасів. Застосування застарілих методик не завжди забезпечує обґрунтованість розрахунків. Все це вказує на необхідність приділення більшої уваги фінансових працівників підприємств питанням розподілу оборотних коштів, розроблення конкретних напрямів удосконалення нормування [6, с. 15].

Організація джерел формування оборотних коштів також не має належного застосування на практиці, незважаючи на те, що вони досить глибоко досліджені в сучасній економічній літературі.

Вважаємо, що основними причинами виникнення дебіторської та кредиторської заборгованостей на підприємстві є невідповідність обсягу грошової маси, що перебуває в обігу, вартісному обсягу продукції, що випускається, та послуг, що надаються; низька платіжна дисципліна покупців та постачальників і загальний економічний стан галузей, до яких вони належать; брак коштів у клієнта або зниження рівня його платоспроможності; порушення розрахунково-платіжної дисципліни контрагентами; зниження інвестиційних накопичень та інших залишків грошових коштів у підприємства; значне випередження процентних банківських ставок порівняно з темпами інфляції, а також практична недоступність отримання кредитів (особливо довгострокових) для більшості підприємств; відволікання платіжних засобів для закупівлі валюти, подальше знецінювання гривні; нероз-

виненість практики факторингу; недосконала політика стягнення дебіторської заборгованості; недосконалість якості аналізу дебіторської та кредиторської заборгованостей, а також послідовності у використанні його результатів.

Задля запобігання втрат і визнання підприємства неспроможним кожен господарюючий суб'єкт повинен прагнути до якнайбільшого скорочення дебіторської та кредиторської заборгованостей.

Щодо управління дебіторською заборгованістю можна відзначити суттєві зусилля, що докладаються підприємствами стосовно зниження її рівня. Водночас відсутність методології розрахунку граничних значень за дебіторської заборгованості приводить до надмірного відволікання коштів.

Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємств проводиться значною кількістю господарюючих суб'єктів. Однак розрахунок показників оборотності найчастіше виробляється з використанням незіставних показників, не враховуються специфіка обчислення собівартості та інфляція. Все це приводить до викривлення показників ефективності використання оборотних коштів.

Ще однією проблемою є правильне визначення факторів, що впливають на ефективність використання оборотного капіталу. Серед внутрішніх факторів важливими є тривалість виробничого циклу підприємства, стан основних фондів підприємства, структура виробничих запасів.

Таким чином, на величину й стан оборотних коштів підприємства впливає велика кількість чинників, які необхідно враховувати в процесі прийняття управлінських рішень.

Висновки. З огляду на отримані результати в ході проведення дослідження взаємозв'язку дебіторської та кредиторської заборгованостей в контексті фінансової безпеки підприємств харчової промисловості зроблено такі висновки: проаналізувавши результати управління дебіторською та кредиторською заборгованостями у харчовій промисловості, вважаємо, що слід звернути увагу на недотримання фінансової дисципліни, яку спричиняють касові розриви та залежність підприємства від кредиторів.

Аналіз ситуації на підприємствах харчової галузі України свідчить про необхідність широкого впровадження дієвого внутрішньогосподарського контролю та оперативного управління за розрахунками з дебіторами, що забезпечить управлінський персонал достовірною, вчасною, максимально повною інформацією про стан, структуру та динаміку відносин з контрагента-

ми, а також допоможе правильно визначити основні напрями діяльності та завдання, які постають перед суб'єктом господарювання.

Першочерговими завданнями під час здійснення оперативного управління дебіторською заборгованістю є створення структурних підрозділів, які будуть здійснювати контроль за складом та структурою дебіторської заборгованості, строками її погашення; забезпечення юридичної обґрунтованості кожної суми дебіторської заборгованості; здійснення моніторингу та аналізування причин виникнення заборгованостей, а також прорахування їх наслідків; розроблення дієвої методики аналізу розрахунків з покупцями, замовниками, іншими дебіторами, а також розроблення робочих документів контролера; активне використання основних форм рефінансування, зокрема факторингу, обліку векселів, форфейтингу, які прискорять трансформацію дебіторської заборгованості у грошові кошти, адже правильно організований внутрішній контроль за своєчасністю, повнотою та юридичною обґрунтованістю розрахунків з дебіторами та кредиторами є запорукою успішного розвитку, стабільності та стійкості вітчизняних підприємств харчової промисловості в умовах сучасного бізнес-середовища.

Бібліографічний список:

1. Аналітика ринків, фінансовий консалтинг. URL: <http://pro-consulting.ua> (дата звернення: 23.03.2019).
2. Шелудько Е.І. Структурно-технологічні засади модернізації харчової промисловості України. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. С. 24–28.
3. Кондукова Е.В., Лісовий А.В. Аналітичні аспекти податкового дослідження стану розрахунків з контрагентами. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3. С. 285–290.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.03.2019).
5. Барановська А.С. Оцінка ефективності дебіторської та кредиторської заборгованості. *Фінанси і кредит*. 2014. № 1. С. 31–40.
6. Іванов А.Г. Можливості залучення іноземних інвестицій в АПК України. *Світ продуктів*. 2014. № 4(83). С. 12–17.
7. Гуня В.О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств. *Економічний простір*. 2014. № 19. С. 124–131.
8. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 12. С. 38–42.

9. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 1(91). С. 98–103.
10. Загорельська Т.Ю. Науково-методичні основи метрології фінансової безпеки підприємства. *Економічний простір*. 2008. № 20/1. С. 145–153.
11. Кракос Ю.Б., Разгон Р.О. Управління фінансовою безпекою підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2008. № 1(1). С. 86–97.
12. Тридід О.М., Орехова К.В. Щодо визначення поняття «фінансова безпека підприємства». *Научно-технический сборник*. 2008. № 87. С. 240–244.
5. Baranovska A.S. Otsinka effektivnosti debitorskoyi ta kreditorskoyi zaborgovanosti. *Finansi i kredit*. 2014. № 1. С. 31–40.
6. Ivanov A.G. Mozhlivosi zaluchennya inozemnih investitsiy v APK Ukraini. *Svit produktiv*. 2014. № 4(83). С. 12–17.
7. Gunya V.O. Udoskonalennya klasifikatsiyi debitorskoyi zaborgovanosti ta yiyi vidobrazhennya u finansoviy zvitnostl pidpriemstv. *Ekonomichniy prostir*. 2014. № 19. С. 124–131.
8. Matitsina N.O. Osnovni zasady reguluyuvannya rozrahunkovih vidnosin cherez upravlinnya debitorskoyu zaborgovanlstyu. *Buhgalterskiy oblik i audit*. 2015. № 12. С. 38–42.
9. Aref'Eva O.V., Kuzenko T.B. Ekonomichni osnovi formuvannya finansovoyi skladovoyi ekonomichnoyi bezpeki. *Aktualni problemi ekonomiki*. 2009. № 1(91). С. 98–103.
10. Zagorelska T.Yu. Naukovo-metodichni osnovi metrologiyi finansovoyi bezpeki pidpriemstva. *Ekonomichniy prostir*. 2008. № 20/1. С. 145–153.
11. Krakos Yu.B., Razgon R.O. Upravlinnya finansovoyu bezpekoyu pidpriemstv. *Ekonomika ta upravlinnya pidpriemstvami mashinobudivnoyi galuzi: problemi teorii ta praktiki*. № 1(1). 2008. С. 86–97.
12. Tridid O.M., Orehoa K.V. Schodo viznachennya ponyattya "finansova bezpeka pidpriemstva". *Nauchno-tehnicheskij sbornik*. 2008. № 87. С. 240–244.

References:

1. Analitika rinkiv, finansoviy konsalting. URL: <http://pro-consulting.ua> (data zvernennya: 23.03.2019).
2. Sheludko E.I. Strukturno-tehnologichni zasady modernizatsiyi harchovoyi promislovosti Ukraini. *Efektivna ekonomika*. 2014. № 5. С. 24–28.
3. Kondukova E.V., Lisoviy A.V. Analitichni aspekti podatkovogo doslidzhennya stanu rozrahunkiv z kontragentami. *Staliy rozvitok ekonomiki*. 2015. № 3. С. 285–290.
4. Ofitsiyiniy sayt Derzhavnogo komitetu statistiki Ukraini. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennya: 24.03.2019).

УДК 005.591.6:338.48

Шимановська-Діанич Л.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
ВНЗ Укоопспілки Полтавського університету економіки і торгівлі

Білінська О.П.

старший викладач кафедри менеджменту
ВНЗ Укоопспілки Полтавського університету економіки і торгівлі

Shymanovska-Dianyach Luydmila

Doctor of Economics, Professor
Head of Management Department,
Poltava University of Economic and Trade

Bilinska Olena

Lecturer of Management Department,
Poltava University of Economic and Trade

ТЕРМІНОЛОГІЧНА БАЗА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ

TERMINOLOGICAL BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT ENTERPRISES IN THE FIELD OF TOURISM

У статті охарактеризовано сучасні особливості сфери туризму в Україні. Представлено аналіз термінологічних категорій «сфера туризму», «інновація в туризмі» та «інноваційний розвиток». Досліджено сучасний стан та напрями інноваційного розвитку підприємств сфери туризму, визначено основні напрями інноваційного розвитку підприємств сфери туризму. Запропоновано інноваційний тип розвитку підприємств сфери туризму через формування загальної моделі інноваційного розвитку, що дасть змогу провести подальші дослідження на прикладі конкретних підприємств сфери туризму та запропонувати рекомендації щодо її впровадження. Результати дослідження можуть бути використані для подальших розробок у рамках розвитку сфери туризму в Україні.

Ключові слова: інновації, сфера туризму, підприємства сфери туризму, управління, інноваційний розвиток.

В статье охарактеризованы современные особенности сферы туризма в Украине. Представлен анализ терминологических категорий «сфера туризма», «инновация в туризме», «инновационное развитие». Исследованы современное состояние и направления инновационного развития сферы туризма, определены основные направления инновационного развития предприятий сферы туризма. Предложен инновационный тип развития предприятий сферы туризма через формирование инновационной модели развития, что позволит провести дальнейшие исследования на примере конкретных предприятий сферы туризма и предложить рекомендации по ее внедрению. Результаты исследований могут быть использованы для дальнейших разработок в рамках развития сферы туризма в Украине.

Ключевые слова: инновации, сфера туризма, предприятия сферы туризма, управление, инновационное развитие.

The problem of finding ways for the innovative development of enterprises in the field of tourism became particularly acute for Ukraine in recent years. Innovation processes in tourism are mainly aimed at increasing productivity, profitability and quality, thus improving the overall competitiveness of the tourism. In terms of the present tourism is one of the most important factors of social and eco-

conomic development, which requires the use of modern forms and mechanisms of customer service. That's why innovation development is to be considered as a major driving force for structural changes in the tourism industry. The article characterizes and opens features and peculiarity of tourism in Ukraine. The analysis of terminological categories such as "tourism sphere", "innovation in tourism", "innovation development" is presented. The research of the current state and directions of innovative development of enterprises of the tourism sphere is conducted. The main directions of innovative development of enterprises of tourism sphere are determined. The innovative type of development of enterprises of tourism sphere is offered through formation of the general model of innovative development, which will allow future research on the example of enterprises of the tourism and give the recommendations for the practice implementation. It is important in this context to form on the enterprise's own strengths and competencies, which can be further improved through innovative development and to implement a strategy of behavior in the tourism market. The proposed research is expected to detect significant factors that promote innovative development in enterprises in the tourism industry. This study also makes a theoretical and methodological contribution to the study of innovative development in the tourism field.

Keywords: *innovation, tourism, enterprises of tourism, management, innovation development.*

Постановка проблеми. Нині туризм є одним з найважливіших та найбільш динамічних напрямів розвитку світової економіки. У туризмі зайнято близько 10% світових трудових ресурсів, що виробляє майже 10% світового валового продукту. На галузь припадають 7% світових інвестицій, 5% всіх податкових надходжень, 30% обсягу послуг світової торгівлі, 11% світових споживчих витрат [10]. Крім того, туризм є одним з найважливіших чинників соціально-економічного розвитку, що вимагає використання сучасних форм та механізмів обслуговування клієнтів. Індустрія туризму настільки багатогранна, що включає застосування найрізноманітніших технологій, перш за все інноваційних, зокрема інформаційних (від розроблення спеціалізованих програмних засобів, що забезпечують автоматизацію роботи окремої туристичної фірми чи готелю, до використання глобальних комп'ютерних мереж). Отже, розвиток туристичної галузі як в Україні, так і у світі загалом вимагає активізації та значного розширення масштабів інноваційної діяльності туристичних підприємств і переходу їх до інноваційного типу розвитку.

Водночас слід зазначити, що сутність будь-якого явища відбивається в його визначенні. Наукові дослідження з туризму нараховують вже не один десяток років. За цей час в різних галузях знань накопичився аналітичний та теоретичний матеріал, який узагальнює на різних рівнях практику туризму як суспільного явища. Теоретичне знання з туризму тільки починає формуватися на базі напрацьованого тими науками, які давно визначили туризм як об'єкт дослідження, зокрема на базі географії, історії, економіки, соціології, психології, культу-

рології, філософії. Нині туризм все більше стає об'єктом дослідження менеджменту (особливо щодо питань розвитку туристичної галузі, впровадження інновацій та формування напрямів інноваційного розвитку цієї сфери). З огляду на те, що складність такого соціально-економічного явища, як туризм, характеризується існуванням великої кількості понять та термінів, визначення яких постійно доопрацьовуються та вдосконалюються, актуальною є необхідність більш глибокого дослідження термінологічної бази інноваційного розвитку як основи для подальшого визначення напрямів інноваційного розвитку підприємств сфери туризму, що визначило мету та завдання статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження та вирішення питань інноваційного розвитку підприємств зробили такі відомі українські вчені, як О.І. Амоша, Ю.М. Бажап, І.М. Буднікевич, В.М. Геєць, В.М. Гриньова, М.П. Денисенко, Н.В. Краснокутська, В.Л. Осецький, Л.І. Федупова, П.С. Харів, Д.М. Черваньов, А.А. Чухно. Безпосередньо тематиці інновацій у сфері туризму присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як В.С. Новіков, Т.І. Ткаченко, Д.С. Ушакова, І.М. Школа. Аналіз наукових публікацій вищезначених дослідників дав можливість зробити такі висновки, що більшість їхніх праць у галузі туризму присвячена дослідженню особливостей та проблем туристичної сфери; розглядаються питання потреби регулювання, підтримки та контролю з боку держави туристичної сфери; ідентифікуються основні принципи побудови державної політики розвитку держави в Україні; розглядаються особливості інноваційного розвитку туристичної галузі України, наводить-

ся аналіз наявних інноваційних впроваджень у туризм, розглядаються чинники, які повинні розвивати інновації в галузі; частіше за все науковці досліджують туризм як галузь, сферу діяльності, комплекс, бізнес, індустрію тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас варто зазначити, що застосування інновацій на підприємствах визначається сучасними тенденціями розвитку суспільства. Не винятком є підприємства туристичної сфери, а з огляду на те, що сучасна туристична галузь в Україні набула тенденцій швидкого розвитку, інновації стають визначальними чинниками, які спонукають підприємства сфери туризму до пошуку нових або вдосконалених технологій управління. Активізація використання інноваційного чинника приведе до створення конкурентоспроможної туристичної індустрії країни.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Питання активізації інновацій на підприємствах сфери туризму та їх переходу до інноваційного розвитку потребують подальших досліджень, зокрема більш чіткого визначення термінологічної бази такого типу розвитку як основи для подальшого визначення основних напрямів інноваційного розвитку підприємств сфери туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою інноваційного розвитку діяльності підприємств сфери туризму є підвищення якості та конкурентоспроможності туристичного продукту, що ними створюється, для задоволення потреб туристів та зростання ефективності функціонування загалом. Розвиток туристичної галузі як в Україні, так і у світі загалом вимагає активізації та значного розширення масштабів інноваційної діяльності. В умовах посилення міжнародної конкуренції інноваційний розвиток стає запорукою успіху ефективних технологічних рішень та конкурентоспроможності.

Для визначення змісту та особливостей напрямів інноваційного розвитку підприємств туристичної сфери перш за все необхідно звернути увагу на такі основні терміни, як «сфера туризму», «інновація в туризмі» та «інноваційний розвиток».

Такі категорії, як сфера туризму та сфера туристичних послуг, є досить поширеними в науковій літературі. Вони здебільшого мають тотожне змістове навантаження та використовуються в синонімічному значенні. На думку Г.А. Карпової, туризм як сфера економічної діяльності – «це виробництво і реалізація туристичних послуг і

товарів різними організаціями, які володіють туристичними ресурсами» [11, с. 21]. Т.І. Ткаченко стверджує, що до сфери туризму «доцільно віднести усі підприємства й організації, які, здійснюючи діяльність у межах певної галузі або визначеного виду економічної діяльності, виробляють, реалізують і організовують споживання різноманітних послуг і товарів туристу незалежно від ролі, яку відіграє туризм у формуванні доходів цих підприємств» [9, с. 29]. С.В. Ковальчук, В.В. Миколишина зазначають, що сферу туристичної діяльності доцільно розглядати за такими напрямками, як функціонування туристського підприємства, надання готельних послуг, туристсько-екскурсійне обслуговування, організація транспортних подорожей, організація спеціалізованого відпочинку й розваг, екологічна діяльність [4, с. 61].

Аналіз наведених визначень дає нам можливість зробити висновок, що сфера туризму забезпечує пропозицію комплексного туристичного продукту та туристичних послуг, вироблених суб'єктами туристичного ринку, а специфіка розвитку туристичних послуг також дає змогу розширяти межі цього поняття з процесом появи нових туристичних продуктів на ринку. Отже, на нашу думку, сфера туризму – це багатогалузевий комплекс, до якого входять різні підприємства та організації, що забезпечують виробництво та реалізацію різноманітних послуг і товарів туристам через організацію проведення ними вільного часу, шляхом відвідування об'єктів, які перебувають поза межами постійного місця проживання, на період до року задля задоволення фізичних, духовних, соціальних, освітніх, оздоровчих та інших потреб без нанесення шкоди довкіллю.

Необхідно зазначити, що інновація є економічною категорією та має місце в різних сферах суспільної діяльності. Оскільки кожна галузь народного господарства має свої риси, то є необхідність розглядати окрему категорію як інновації в туризмі.

В.С. Новіков визначає термін «інновацій в туризмі» як результат дій, спрямованих на створення нового або зміну наявного туристського продукту, освоєння нових ринків, використання передових інформаційних та телекомунікаційних технологій, вдосконалення надання туристських, транспортних і готельних послуг, створення стратегічних альянсів для здійснення туристського бізнесу, впровадження сучасних форм організаційно-управлінської діяльності туристських підприємств [7].

Н.О. Власова, В.В. Смирнова, Н.І. Семененко розглядають інновації в туризмі як системні заходи, що мають якісну новизну та приводять до позитивних зрушень, що забезпечують стійке функціонування та розвиток галузі в регіоні [2].

Л.М. Маклашина вважає, що інновації в туризмі – це розроблення, створення нових туристичних маршрутів, проектів тощо із застосуванням досягнень науки, техніки, ІТ-технологій, а також передового досвіду в галузях управління й маркетингу, впровадження яких дасть змогу підвищити рівень зайнятості населення, забезпечити зростання його доходів, прискорити соціально-економічний розвиток і поліпшити туристичний імідж країни та регіонів [5].

Таким чином, говорячи про інновації в туристичній сфері, можемо визначити, що це є створенням нового туристичного продукту або найбільш сучасних туристичних послуг, які навіяні тенденціями ринку, а також застосуванням нових управлінських рішень щодо використання новітніх технологій.

Щодо основних напрямів інноваційного розвитку сфери туризму, то, як було вже зазначено, ця сфера, як і будь-яка інша сфера народного господарства, має свої специфічні риси, а з огляду на ці специфічні особливості туризму можна зазначити що туризм відкритий для інновацій. Щодо визначення змісту «інноваційного розвитку», то в економічній літературі представлено два основних підходи до розуміння цього терміна:

- предметно-технологічний або орієнтований на науковий результат, за якого інноваційний розвиток розглядається як кінцевий результат наукової чи науково-технічної діяльності;
- функціональний, за якого інноваційний розвиток пов'язується з функціями створення, впровадження, поширення нововведень, реалізації інноваційних проектів [7, с. 27].

Говорячи про інноваційний розвиток підприємств у сфері туризму, вважаємо, що насамперед має йтися про функціональний підхід, причому здебільшого спрямованого на формування та реалізацію інновацій, які впливають на зміну туристичного продукту, підвищення ефективності функціонування інфраструктури туризму та ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг.

Враховуючи вищезначене та чинники, що впливають на впровадження та застосування інновацій на підприємствах у сфері туризму

(здебільшого це розвиток науково-технічного прогресу, інформаційних та комунікаційних технологій, а також посилення конкуренції), можемо зробити однозначний висновок про доцільність та можливість переходу підприємств та організацій туристичної галузі на інноваційний тип розвитку й пропонуємо виділити такі його напрями:

- формування нового туристичного продукту через його зміну або вдосконалення;
- організація інноваційного переорієнтування самого туристичного підприємства за рахунок нововведень в структурі підприємства;
- залучення маркетингових інновацій задля надання якісних туристичних послуг споживачам;
- застосування інноваційних технологій для підвищення якості надання туристичних послуг.

Висновки. Таким чином, інноваційний розвиток підприємств сфери туризму є перш за все створенням конкурентоспроможного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити потреби споживача туристичного ринку. Це є можливим лише за умов переходу до інноваційного типу розвитку підприємств сфери туризму через реалізацію вищезначених основних напрямів та формування загальної моделі інноваційного розвитку, що стане предметом нашого подальшого дослідження.

Бібліографічний список:

1. Боголюбов В.С., Орловская В.П. Экономика туризма : учебное пособие. Москва, 2005. 192 с.
2. Власова Н.О., Смирнова В.В., Семененко Н.І. Інноваційна діяльність в туристичному бізнесі. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 176. С. 113–114.
3. Жукова М.А. Менеджмент в туристическом бизнесе : учебное пособие. Москва, 2006. 192 с.
4. Ковальчук С.В., Миколишина В.В. Поняття туристичного ринку та особливості його функціонування. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 6. Т. 4. С. 60–65.
5. Маклашина Л.М. Роль инноваций в развитии туризма. *Креативная экономика*. 2011. № 12. URL: creativeconomy.ru/lib/4604
6. Микитюк П.П., Крисько Ж.Л., Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Сkochилас С.М. Інноваційний розвиток підприємства : навчальний посібник. Тернопіль, 2015. 224 с.
7. Новиков В.С. Инновации в туризме : учебное пособие. Москва, 2007. 208 с.
8. Саак А.Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме : учебное пособие. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 512 с.

9. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. Київ, 2009. 463 с.
10. Офіційний сайт Світової організації туризму. URL: <http://mkt.unwto.org/en/barometer>
11. Экономика современного туризма / под ред. Г.А. Карповой. Москва, 1998. 412 с.

References:

1. Bogolyubov V.S. (2005). *Ekonomika turizma* [Economy of tourism]. Moscow : Akademyja. (in Russian)
2. Vlasova N.O. (2009). *Innovacijna dijalnistj v turystychnomu biznesi* [Innovative activities in the tourism business]. *Culture of the peoples of the Black Sea*, no. 176, pp. 113–114.
3. Zhukova M.A. (2006). *Menedzhment v turisticheskom biznese* [Management in tourism business]. Moscow : KNORUS. (in Russian)
4. Kovalchuk S.V., Mykolyshyna V.V. (2011). *Ponjatja turystychnogho rynku ta osoblyvosti jogho funkcionuvannja* [The concept of the tourist market and the peculiarities of its functioning]. *Khmelnytsky National University Journal*, no. 6, t. 4, pp. 60–65.
5. Maklashina L.M. (2011). *Rol' innovatsiy v razvitii turizma* [The role of innovation in the development of tourism] *Creative economy (electronic journal)*, no. 12. Available at: creativeeconomy.ru/lib/4604
6. Mykytjuk P.P., Krysjko Zh.L., Ovsjanjuk-Berdadina O.F., Skochyljas S.M. (2015). *Innovacijnyj rozvytok pidpryjemstva* [Innovative development of the enterprise]. Ternopilj : Prynter Inform. (in Ukrainian)
7. Novikov V.S. (2007). *Innovatsii v turizme* [Innovations in tourism]. Moscow : Akademyja. (in Russian)
8. Saak A.E. (2007). *Menedzhment v sotsial'no-kul'turnom servise i turizme* [Management in social and cultural services and tourism]. SPb. : Piter. (in Russian)
9. Tkachenko T.I. (2009). *Stalij rozvytok turizmu: teorija, metodologhija, realiji biznesu* [Sustainable Tourism Development: Theory, Methodology, Business Realities] (PhD Thesis). Kiev : National Trade and Economics University.
10. Офіційний сайт Світової організації туризму, available at: <http://mkt.unwto.org/en/barometer>
11. Karpova G.A. (1998). *Ekonomika sovremennogo turizma* [Economy of modern tourism]. Moscow. (in Russian)

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК:658

Белявцева В.В.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятий,
бизнес-администрирования и регионального развития
Харьковского национального университета
городского хозяйства имени О.М. Бекетова

Belyavceva Victoria

Ph.D. in Economics, Associate Professor
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ: АНАЛИТИЧЕСКАЯ И ПРОЕКТНАЯ РАБОТА

FUNCTIONAL MANAGEMENT FEATURES: ANALYTICAL AND DESIGN WORK

Представлены сведения о системе знаний об управлении, характере и структуре функциональной деятельности управленцев. Выделена и содержательно раскрыта аналитическая функция управления. Расширены представления об объектах и задачах анализа, на моделях и схемах показаны особенности связи анализа с синтезом как методом инженерного решения проблем развития хозяйственных объектов. На материалах Харьковской области уточнены проблемные ситуации в регионе и практические мероприятия, проводимые областной государственной администрацией, по управлению региональным развитием. Показаны изменения в функциях и методах управления административным аппаратом, вызванные переходом экономики на рыночные механизмы и влиянием глобальных процессов и тенденций. Доказано, что структура системы административного управления в регионе и функции управления региональным развитием претерпевают существенные изменения.

Ключевые слова: управление, аналитическая функция, задачи анализа, синтез, принятие решений, административное управление, потенциал области, изменения.

Представлено відомості про систему знань про управління, характер і структуру функціональної діяльності управлінців. Виділено і змістовно розкрито аналітичну функцію управління. Розширено уявлення про об'єкти і завдання аналізу, на моделях і схемах показано особливості зв'язку аналізу із синтезом як методом інженерного вирішення проблем розвитку господарських об'єктів. На матеріалах Харківської області уточнено проблемні ситуації в регіоні і практичні заходи, що проводяться обласною державною адміністрацією, з управління регіональним розвитком. Показано зміни у функціях і методах управління адміністративним апаратом, викликані переходом економіки на ринкові механізми та впливом глобальних процесів і тенденцій. Доведено, що структура системи адміністративного управління в регіоні та функції управління регіональним розвитком зазнають суттєвих змін.

Ключові слова: управління, аналітична функція, завдання аналізу, синтез, прийняття рішень, адміністративне управління, потенціал області, зміни.

The information about the system of knowledge, management, the nature and structure of the functional activity of managers is presented. The content-analytic control function is highlighted and described. The concepts of objects and problems of analysis are expanded, on models and schemes the features of connection of analysis with synthesis as a method of engineering solution of economic objects development problems are shown. The problematic situations in the Kharkiv region and the practical measures carried out by the Regional State Administration for Regional Development Management have been clarified. Changes in the functions and methods of management of the administrative apparatus caused by the transition of the economy to market mechanisms and the influence of global processes and trends are shown. It is worth noting that the complex of management functions is constantly, in operational mode, complemented by new tasks, which are formed both under the influence of situational changes, as well as a result of scientific developments in management (legal, institutional, technological, informational, systemic, socio-psychological, etc.), as well as the experience gained by managers in the course of their activities. Kharkiv region has significant priorities among other regions of Ukraine in terms of scientific and technical potential, industrial complex, agricultural land resources, gas and oil production. In general, according to the rating of Ukraine's regions, Kharkiv Oblast ranks 1st to 3rd place in ten characteristics of nineteen indicators. Four of these indicators characterize the competitiveness of the region. It is proved that the structure of the administrative management system in the region and the functions of regional development management undergo significant changes. These changes reflect the ongoing transformational processes in the country and are fixed at the regional level in the mechanisms of interaction between power, business and society, changing the regime, methods and nature of management, bringing our national reality closer to the European standards of economic and social management. Kharkiv region in this process focuses on three components: the use of foreign experience, the development of scientific knowledge and reforming the system of local government.

Keywords: management, analytical function, analysis tasks, synthesis, decision making, administrative management, field potential, changes.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями. «Управление» как понятие в системе научных знаний носит емкий, многозначный и категоричный характер. Оно выражает, по сути, некий интегральный механизм познания и действия, позволяющий как отдельному человеку, так и любым организованным системам смешанного характера (социальным группам, производственно-хозяйственным объектам, комплексным человеко-машинным агрегатам и др.) ставить цели и достигать их наилучшим образом. «Наилучшим образом» – это не фразеологическая добавка к смыслу «управления», а важная содержательная установка. Видимо, не правильно говорить, что «плохой результат – это плохое управление», вернее будет сказать так: «плохой результат – это не «управление, а неорганизованная стихия».

Проблематика «управления», «руководства» исследуется уже несколько веков, и здесь накоплен огромный научный и практический материал [1–3]. Но тема эта в принципе неисчерпаемая, поскольку управляемый объект, ситуация в окружающей среде и сам «управитель» или орган управления пребывают в сложном эволюционном процессе. Реальность изменчива, а следовательно, и методы ее познания, влияния

на ситуацию и регулирования тоже не могут оставаться неизменными.

В управлении как специфическом виде деятельности, основанном на интересах, интеллекте и технологии принятия решений, выделяются системы, методы, функции и технологии (управленческие технологии). Эти составляющие тоже обстоятельно изучены, однако в каждой из них есть в достатке и новых проблем.

Нас интересует блок функций управления, где относительно устойчиво сформировались представления о следующем: функции – это разновидности управленческой деятельности. Эти функции:

- делятся на основные и конкретные;
- находятся в динамическом развитии;
- структурируют систему управления на ее составные части (службы, отделы, группы);
- являются первоосновой для разветвления и интеграции информационной системы управления (локальные информационные блоки, каналы связи, правила информационного обмена).

С такими основами можно согласиться. Однако, если принять концепцию, что управление совершается через систему принятия решений, любых решений – плановых, организационных, контрольных и др., то возникает как бы новый взгляд на содержание и характер функции

управления. И в этом плане правомерно, на наш взгляд, говорить об «аналитической функции управления» как исходной (базовой) в методологии действий. Суть ее в следующем: чтобы действовать рационально (экономно и полезно), надо углубленно разобраться в таких вопросах, как: цели лица, принимающего решения (ЛПР), потенциал системы (которой ЛПР управляет или участвует в управлении), наличные и недостающие ресурсы для продвижения к целям, механизмы движения, ожидаемые и прогнозируемые результаты. Последнее, если хотите, может звучать как-то непривычно, «аналитика – это осмысление своего же прогноза», но, видимо, к такому смыслу аналитики стоит привыкать.

Отсюда мы делаем весьма важный вывод, что аналитическая функция – это функция познания, осмысления, оценки и прогноза. В традиционном понимании все это обычно рассматривают отдельно (анализ, оценка, предположение, расчет, прогноз). Но эта функция, сколько ее ни дроби на составные части, тем и особенная, что она обладает некой системной целостностью. Это и есть главный момент нашего исследования.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Реальная аналитика – это несколько шире и глубже, чем обобщение данных статистики, эконометрические расчеты и социологические исследования. Это еще и структурно-логический анализ, выявление причинно-следственных связей, учет неформальных связей и отношений, интерпретация интересов, оценка влияния среды.

Задачи управленческого анализа на предприятии усложнены тем, что понимание «больного предприятия, как и больного человеческого организма», более-менее известно в общепринятом значении. Куда сложнее обстоит дело с пониманием «здоровое предприятие и здоровый организм». Да и грань между «больным и здоровым» четко и однозначно провести не всегда удается по разным причинам, как объективным, так и субъективным.

Сам по себе анализ мало что значит. Он набирает значимость и весомость в том случае, когда включен в механизм управления, а уж конкретная задача в управлении (решение аварийной ситуации, сохранение стабильности или наращивание потенциала, т. е. развитие), это уже вопрос уточнения «требований» к анализу.

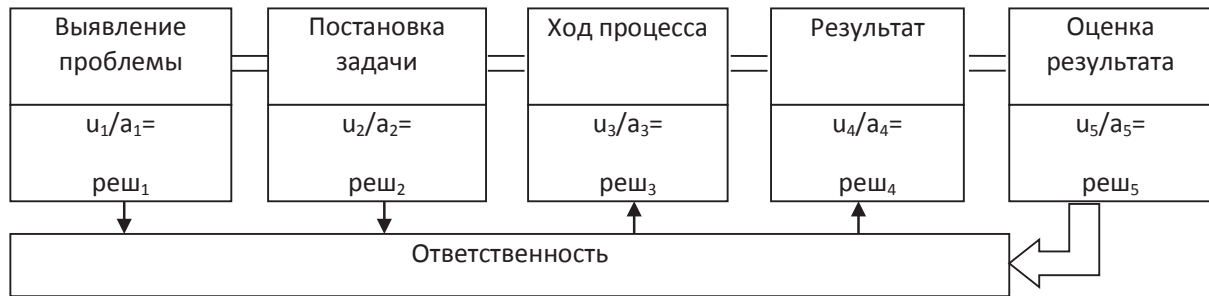
На сегодняшний день общепринятая структура задач и методов аналитической работы

не отвечает новым условиям и требованиям изменившейся среды, поэтому возникает задача поиска нового подхода и организационного оформления управленческих решений.

Из двух концептуально разных подходов к управлению, отличающихся выбором приоритета (первый – управление как действие, влияние; второй – управление как принятие решений), аналитическая функция как системообразующая база управленческого процесса включает в себя именно второй подход. Если в первой концепции аналитика играет подготовительную роль для выполнения функций планирования, организации, учета и контроля, то во второй концепции она берет на себя миссию обеспечивать качество управления в целом, поскольку она сопровождает процесс управления на всех этапах и во всех звеньях иерархии системы. Даже в строго директивной системе, согласно второй концепции, в каждом звене иерархии и по каждой из задач управления есть свои возможности анализировать, взвешивать, искать оптимум и принимать решения, а не бездумно и безоговорочно выполнять приказы и распоряжения. В условиях неравновесного состояния экономического объекта, неполноты данных, искажения информации в сетях именно аналитическая работа в каждом локальном звене позволяет принимать и исполнять решения с высоким полезным эффектом. Таким образом, наше время и наши реальные условия деятельности делают аналитическую функцию управления все более весомой в общем механизме сохранения устойчивости системы и достижения ею поставленных целей.

В нашей концепции эту особенность аналитической функции управления покажем таким образом (рис. 1).

На представленной схеме показано, что в каждом звене (в локальных взаимосвязанных блоках) выполняется своя аналитическая работа, на своем объеме информации, с учетом свобод управленца и его профессионального уровня. Аналитическая функция снижает барьеры недопонимания или умышленного сопротивления, развивает корпоративную культуру и увеличивает синергетический эффект от взаимодействия в системе управления, так как каждое звено вносит свой вклад в конечный результат. Примером реализации такого подхода к функциям в механизме управления могут служить уже действующие на некоторых предприятиях «организационные системы» с центрами ответственности.



$u_1 \div u_n$ – информация в каждом блоке механизма управления
 $a_1 \div a_n$ – аналитическая работа в каждом блоке управления
 $реш_1$ – реш n – выбор в каждом звене (локальные решения)

Рис. 1. Аналитическая функция управления

В составе экономических понятий используется «информационно-аналитическая функция» управления, информационно-аналитическая деятельность. Термин «аналитика» употребляется в значении «искусство анализа», «искусство рассуждения» (логика), «расчленение целого на части».

По Платону, анализ – это умозаключение. Аналитику как действие и анализ как инструмент понимают как способ увеличения информации, признавая за ней роль инструмента выработки новых знаний. По своей логической сути, аналитика – это антипод интуиции, она работает с данными и моделями анализа. Но в некоторых ситуациях данные не всегда доступны и правдивы, поэтому признание получили такие групповые методы аналитической работы, как «шторм мозгов», «мудрость толпы», «интеллектуальный анализ». Видимо, в будущем аналитические системы будут смешанного типа, базироваться на логике, интуиции, коллективных оценках. На практике сегодня институт аналитики очень развит, популярен и набирает силу. В системе управленческих знаний происходит специализация самих аналитиков: инвестиционные, рыночные, маркетинговые, рекламные, финансовые, психоаналитики.

Аналитика – процесс построения моделей предметной области исследований, процесс синтеза новых знаний и интерпретации результатов.

В своих исследованиях мы принимаем позицию, что аналитика как констатация фактов малопродуктивна, лучшее ее назначение – это «опережение событий».

В реальных хозяйственных системах важно установить, на что направлен анализ (рис. 2). На рис. 2 стрелками по часовой стрелке символически показано, что объекты анализа в их общетеоретической модели не ранжируются,

но на практике каждая система в условиях своей конкретики приоритеты выделяет.

На приведенной модели (рис. 2) объекты аналитической деятельности представлены не полностью, поскольку нередко бывают ситуации возникновения новых свойств в объекте. Например, в кибернетическом подходе анализируют отклонения от заданного тренда, в политике – расстановку сил, в бизнесе – потенциал конкурентов и т. д.

Таким образом, аналитическая функция – это функция непрерывная во времени (или пооперационная), она подстраивает себя под «конкретику» ситуации и решаемые задачи. Кроме того, можно говорить о разных методах анализа не только в части метод-инструментария, но и в части аналитических знаний: конкурентный анализ, институциональный анализ, финансово-экономический анализ, управленческий анализ, ситуационный анализ (объект и среда) и др.

Все новшества современного управления – бюджетирование, управление проектами, инжиниринг, контроллинг и др. – в своей первооснове построены на анализе как методе познания реальности путем разложения, детализации, структурирования целого на части. Но это только одна часть управления. Вторая часть – синтез, что в каждом из этих методов и является главным. За синтезом в управлении следует процесс осуществления на практике принятого решения, т. е. организация деятельности – третья часть управления. Как раз в этой составной механизма управления уже не просто соприкасаются, а смыкаются классическая концепция управления как воздействия с новой как ведения и корректировки управляемого процесса.

Попробуем также ответить на вопрос, что есть конечным результатом аналитической функции. Это некий полуфабрикат, оценка,



Рис. 2. Объекты, условия среды и задачи анализа

предложение или вариант решения [4]. Можно также определить, что аналитическая функция включает в себя исследовательскую работу, рекомендательную и проектно-подготовительную (продуктивную), поэтому эта функция в некотором роде «совершенная», так как отслеживает и затраты, и процесс, и продукт, т. е. товар, который имеет свою цену, нередко и коммерческую. Продуктивность анализа подкрепляется и тем, что он есть «сырье» для синтеза, что можно показать на такой модели (рис. 3).

На рис. 3 показано, что исследуемый объект должен рассматриваться как некая изолированная система (выделенная среди других и из среды), которая имеет свою специфику,

которую и нужно определить в первую очередь. Проблемным следует считать определение потенциала развития экономического объекта. Но в целом управление имеет дело с довольно сложным и многовекторным информационным полем, которое и используется для анализа и синтеза. Эти взаимосвязанные функции выполняются разными методами и вместе обеспечивают принятие решения. А само решение может иметь различное оформление (приказ, регламент, программа, проект и др.), но в заданиях развития, в инновационных моделях более полно и совершенно решение воплощается как инженеринговая разработка.

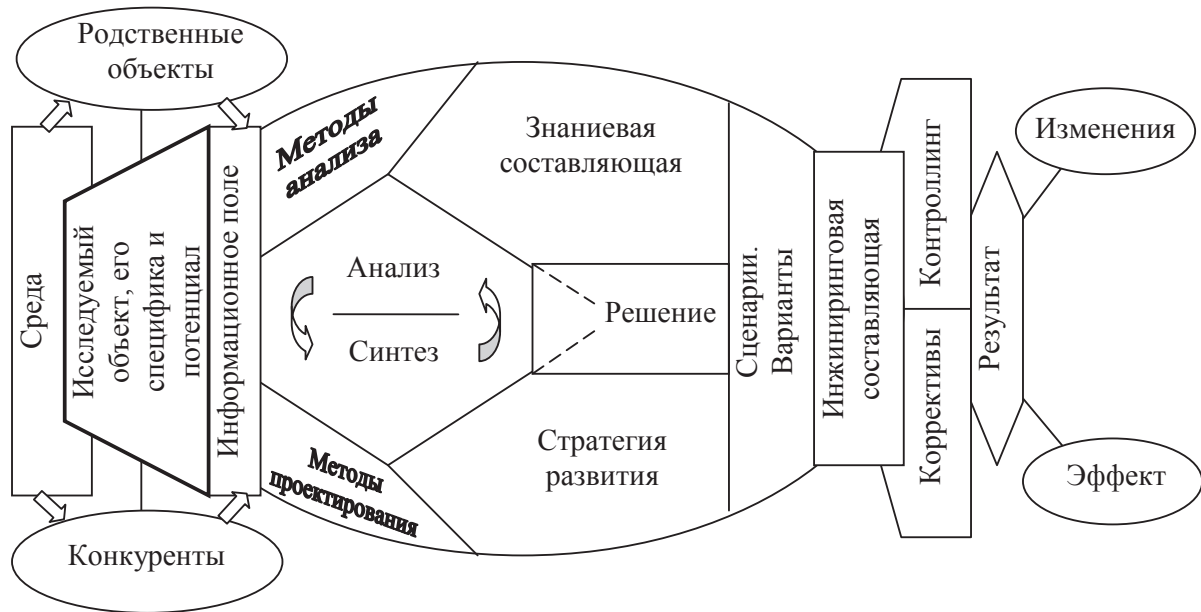


Рис. 3. Блок «Анализ – синтез» в управлении развитием

Развитие рассматривают и как процессный переход экономической системы в новое состояние, которому присущи корректировки (по вине непредвиденных ситуаций, недостатка ресурсов, появления отклонений), а сам характер управления процессом развития наиболее часто практикуется по механизму контроллинга.

В модель включен блок «результат». Но этот термин (понятие) не всегда выражает четкость и однозначность, поэтому мы вводим два вектора оценки результата: эффект и изменения. Эффект – в понимании соотношения между затратами и ожидаемыми результатами деятельности для достижения целей, а изменения – это внутренняя сторона состояния предприятия (организации): устойчивость, организованность, инновационность. Изменения улучшают (или ухудшают) потенциал, положение на рынке, управляемость, адаптивность.

Модель «Анализ – синтез» находит свое применение на практике в условиях трансформации и перемен. Таковы условия (реформ и трансформации) сейчас созданы в Украине, где административное влияние ослабевает, а рыночные механизмы набирают силу. Покажем это на изменении в работе областной государственной администрации Харьковского региона. Прежде всего, в новых условиях изменился потенциал региона, его инфраструктура и приоритеты.

Харьковская область имеет весомые приоритеты среди других регионов Украины в отношении научно-технического потенциала,

промышленного комплекса, ресурсов земель сельскохозяйственного назначения, добычи газа и нефти [5; 6]. В целом, по данным рейтинговой оценки регионов Украины, Харьковщина занимает с первого по третье место в десяти характеристиках из девятнадцати показателей. Четыре из этих показателей характеризуют конкурентоспособность области. В регионе сконцентрировано до 60% основных фондов научно-образовательного сектора экономики Украины, выполняется пятая часть всех научно-исследовательских разработок, обучается 200 тыс. студентов. Область имеет значительные ресурсы по добыче газа, нефти, бурого угля. На экспорт поставляется 47% промышленной и пищевой продукции. Показательно и то, что Харьковщина изменяет структуру экономики, наращивая объемы не только товаров, но и услуг. На сферу услуг приходится 65% занятости, в регионе до 10 тыс. IT-компаний, и в этой сфере обеспечивается 5% поступлений в ВРП, в т. ч. больше половины – на экспорт.

Задачи региона – максимально использовать эти существующие возможности, на что и нацелены усилия административного сектора управления регионом населения, в системе администрирования комплекс управленческих мероприятий по развитию региона достаточно широкий. В первую очередь – расширение международных связей, программа повышения конкурентоспособности региона, а также его имиджа и инвестиционной привлекательности.

В этом аспекте область расширяет сеть собственных специализированных организаций за границей и размещает представительства международных организаций на своей территории.

Из внутренних проблем отметим сложную ситуацию с кредитами: банковский капитал региона очень медленно разворачивается в сторону инвестиционных нужд бизнеса, недостаточный уровень развития инфраструктуры для поддержки предпринимательства (процедурная и консультативная поддержка), в управлении не нашли распространения промышленный инжиниринг и метод управления проектами.

Отмеченные особенности позитивов и барьеров развития Харьковского региона нашли понимание в аппарате государственного управления и реализуются в Стратегии развития Харьковской области и в практических регуляторных мероприятиях.

Как следует из «Отчета ОГА» за 2016 и 2017 гг., департаменты экономического профиля осуществили значительный комплекс работ для улучшения ситуации в использовании потенциала региона и в его наращивании. В 2016 г. проведено 218 мероприятий международного характера, принято 25 официальных делегаций, проведен международный форум «Инновации. Инвестиции. Харьковские инициативы»; проведены семинары по вопросам электронных публичных закупок, открыто и организовано работу 34 центров предоставления административных услуг, задействована платформа обмена информацией по международной технической помощи.

ОГА решает широкий спектр задач (больше 20 программ) для МСБ, в т. ч. создания лучшей бизнес-среды, упрощение разрешенных процедур на открытие своего дела, механизмы кредитования, оформления грузов на таможне и др.

Структура функциональной деятельности ОГА формируется разнопланово:

- внесение изменений и коррективов в плановые задания;
- информационно-аналитические материалы;
- выполнение поручений Кабмина;
- подготовка материалов для проведения заседаний, обсуждений, оргмероприятий;
- предложения по решению острых проблемных вопросов;
- организация конкурсов и отбора инновационных проектов;
- лицензирование видов деятельности;
- контроль исполнения бюджета.

Из представленного далеко не полного списка видов деятельности аппарата управления можно сделать вывод, что комплекс функций управления постоянно, в оперативном режиме дополняется новыми заданиями, которые формируются как под действием ситуационных изменений, так и в результате научных разработок по вопросам управления (правовых, институциональных, технологических, информационно-системных, социально-психологических и др.), а также благодаря приобретенному опыту управленцев в процессе своей деятельности.

Инновационные задачи в организации управления на всей территории Харьковская областная государственная администрация (ХОГА) решает в части реализации стратегии развития местного самоуправления, где ключевыми моментами реформ являются создание и становление объединенных территориальных громад, обеспечение их бюджетно-финансовой самостоятельности и поддержка в вопросах освоения современных методов самоуправления. В это же направление управленческих трансформаций, где ХОГА уменьшает свою роль «администратора», а усиливает роль методолога и организатора, входит и перераспределение функций и компетенций, прав и обязанностей в переформирующемся многоугольнике: администрации, в т. ч. ОГА, советы разных уровней, исполкомы, аппарат ОТГ, громады, не вошедшие в ОТГ. В этом вопросе, безусловно, научные теории и рекомендации играют свою положительную роль, но институциональные новации и живая деловая практика еще больше ценны, поскольку именно они и дают наибольшее ускорение развитию местного самоуправления. Практический опыт также уменьшает сбои, перекосы и экономические потери.

Из представленного спектра работ можно сгруппировать в управлении несколько обобщенных функций, а именно: аналитическую (А); отчетно-подготовительную (ОП), т. е. функцию информационного обеспечения, и программно-проектную (ПП), т. е. функцию разработки мероприятий, регуляторных норм, программ деятельности. И если эти три функции рассматривать с позиций изменения или роли в динамике лет (пройденный период 10÷15 лет назад и настоящее время), то концентрацию внимания и пропорции затрат времени между ними можно распределить таким соотношением:

Раньше = А : ОП : ПП = 15% : 70% : 15%;

Сейчас = А : ОП : ПП = 30% : 45% : 25%.

Выводы из этого исследования и перспективы дальнейших исследований в этом направлении. Базируясь на этих оценках распределения трудового и творческого ресурса управленческого персонала в системе административного управления регионом, можно сделать такие выводы:

1. Глобальные тенденции и рыночные условия хозяйствования существенно повлияли на характер функциональной деятельности аппарата государственного управления в регионе.

2. Аналитическая и проектная функции получили значительное развитие, потеснив функции контроля и организации.

3. Самостоятельность предприятий и организаций в регионе переориентировали административный аппарат на усиление своей роли в международных связях, в консультационных услугах и в информационном обеспечении бизнеса и населения.

4. Центр внимания ОГА ускоренно смещается с опеки над предприятиями на объект региональной инфраструктуры и проблем имиджа региона.

Резюмируя изложенное, отметим, что и структура системы административного управления в регионе, и функции управления региональным развитием претерпевают существенные изменения. Эти изменения отражают происходящие трансформационные процессы в стране и закрепляются на региональном уровне в механизмах взаимодействия между властью, бизнесом и обществом, меняя режим, методы и характер управления, приближая нашу национальную реальность к европейским стандартам управления экономикой и социумом. Харьковщина в этом процессе делает акцент на трех составляющих: использовании зарубежного опыта, развитии научных знаний и реформировании системы местного самоуправления.

Бібліографічний список:

1. Афонишин А.И., Михаленко Д.Г. Управленческое решение в экономических системах. Санкт-Петербург : Питер, 2009. 480 с.
2. Гесць В.М. Характер перехідних процесів до економіки знань. *Економіка України*. 2004. № 4. С. 4–14.
3. Голиков А.П., Казаков Н.А., Шуба М.В. Харьковская область, региональное развитие: состояние и перспективы : монография / под ред. чл.-кор. НАН Украины, проф. В.С. Бакирова. Харьков : ХНУ им. В.Н. Каразина, 2012. 224 с.
4. Дуленко А.Л., Райкін І.Л. Харківська область: потенціал і соціально-економічний розвиток : монографія. Харьков : ФОП Александров К.М., 2008. 304 с.
5. Экономическая теория в XXI веке – 5 (12). Национальная экономика и социум / под ред. Ю.М. Осипова, В.С. Сизова, Е.С. Зотовой. Москва : Магистр, 2007. 640 с.
6. Кузьменко Л.М. Управление функционированием и развитием экономики региона НАН Украины ; Ин-т экономики промышленности. Донецк, 2004. 284 с.
7. Матюшенко І.Ю. Методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу України як передумови реалізації четвертої промислової революції і асоціації з ЄС. *Бізнес Інформ*. 2016. № 2. С. 74–83.

References:

1. Afonichyn A.Y., Mykhalenko D.Gh. Upravlencheskoe reshenye v ekonomycheskykh systemakh. SPb. : Pyter, 2009. 480 s.
2. Dulenko A.L., Rajkin I.L. Kharkivskaja oblastj: potencial i socialjno-ekonomichnyj rozvytok. Monoghrafija. Kharjkov : FOP Aleksandrov K.M., 2008. 304 s.
3. Ghejecj V.M. Kharkter perekhidnykh procesiv do ekonomiky znanj / V.M. Ghejecj // *Ekonomika Ukrainy*. 2004. # 4. S. 4–14.
4. Gholykov A.P., Kazakov N.A., Shuba M.V. Kharjkovskaja oblastj, reghyonaljnoe razvytye: sostojanye y perspektyvi. Monoghrafyja. Pod red. chl.-kor. NAN Ukraini, prof. Bakyrova V.S. Kharjkov : KhNU ym. V.N. Karazyna, 2012. 224 s.
5. Ekonomycheskaja teoryja v XXI veke – 5 (12). Nacyonalnaja ekonomyka y socyum pod red. Ju.M. Osypova, V.S. Syzova, E.S. Zotovoj. Mooskva : Maghystr, 2007. 640 s.
6. Kuzjmenko L.M. Upravlenye funkcyonyrovanyem y razvytyem ekonomyky reghyona NAN Ukraini. Yn-t ekonomyky promishlennosty. Doneck, 2004. 284 s.
7. Matjushenko I.Ju. Methodychnyj pidkhid do ocinky innovacijnogho potencialu Ukrainy jak peredumovy realizaciji chetvertoji promyslovoi revoljuciji i asocia-ciji z JeS. *Biznes Inform*, 2016. # 2. S. 74–83.

Савчин І.З.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету
нафти і газу

Savchyn Iryna

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Department of Theory of Economics and Management,
Institute of Economics and Management

ОКРЕСЛЕННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ АНАЛІЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

SETTING OF INCREASE WAYS OF ANALYSIS OF EFFICIENCY OF METHODOLOGY OF FORMING OF POLITICS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Важливою умовою здійснення регіональної політики є її ефективність, а вибір найбільш ефективної моделі політики економічного розвитку регіонів є однією з найбільших проблем для суб'єктів, які визначають політику на національному рівні. Необхідно узагальнити напрацьовані дослідження та окреслити шляхи підвищення ефективності регіональної політики для правильного формування політики економічного розвитку регіонів. Методи аналізування, які використовуються для контролювання розвитку на національному рівні, необхідно доповнити з огляду на завдання, пов'язані з довгостроковими та короткостроковими тенденціями в економіці, елементи міжрегіонального порівняльного аналізу й методи прогнозування та моделювання. Ефективна реалізація політики економічного розвитку регіонів як на національному, так і на регіональному рівнях вимагає детального аналізування її стану. Представлена автором узагальнена методика може стати основою формування більш ефективної політики економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: регіон, регіональна політика, економічний розвиток регіонів, ефективність політики економічного розвитку, конвергентний розвиток.

Важным условием осуществления региональной политики является ее эффективность, а выбор наиболее эффективной модели политики экономического развития регионов является одной из наибольших проблем для субъектов, определяющих политику на национальном уровне. Необходимо обобщить наработанные исследования и очертить пути повышения эффективности региональной политики для правильного формирования политики экономического развития регионов. Методы анализа, используемые для контроля развития на национальном уровне, необходимо дополнить с учетом заданий, связанных с длительными и кратковременными тенденциями в экономике, элементов межрегионального сравнительного анализа и методов прогнозирования и моделирования. Эффективная реализация политики экономического развития регионов как на национальном, так и на региональном уровнях требует детального анализа ее состояния. Представленная автором обобщенная методика может стать основой формирования более эффективной политики экономического развития регионов.

Ключевые слова: регион, региональная политика, экономическое развитие регионов, эффективность политики экономического развития, конвергентное развитие.

The important condition of realization of regional politics is her efficiency, and a choice of the most effective model of politics of economic development of regions is one of most problems for subjects, that determine politics at national level. Necessary generalization of the turned out researches and lineation of ways of increase of efficiency of regional politics are for the correct forming of politics of economic development of regions. The methods of analysis that is used for controlling of development at national level must be complemented, taking into account the tasks related to the long-term and short-term economic trends, elements of interregional comparative analysis and methods of prognostication and design. Methods of analysis, that is used for controlling of development at national level must be complemented taking into account the tasks related to the long-term and short-term economic trends, by the elements of interregional comparative analysis and methods of prognostication and design. The analysis of dynamics of different economic factors can have also a substantial informative value during the evaluation of current activity in the sphere of adjusting of economic development of regions. The simple change of absolute value of separate index cannot fully represent the effects of the completed tasks. Only the indexes of dynamics, especially chain indexes of dynamics of indexes, represent the rates of changes, and the vibrations of values of such indexes can be related to realization of politics of support of concrete sector of economy. Basis of politics of economic development of regions must be taking into account of regions as separate business-centers. Necessary fundamental change is going near planning and realization of regional politics comparatively with preliminary measures in this sphere. Regional politics must understand far wider, than ever before, – as state interference that answers the aims of development of country from the actions of separate regions. In a general view the recommended methodology of forming of politics of economic development of regions is driven an author to this research. Effective realization of politics of economic development of regions is both on national and on regional requires levels the detailed analysis of her state. The generalized methodology is presented by an author can become basis of forming of more effective politics of economic development of regions.

Keywords: region, regional politics, economic development of regions, efficiency of politics of economic development, convergence development.

Постановка проблеми. Необхідною умовою здійснення регіональної політики є її ефективність, а вибір найбільш ефективної моделі політики економічного розвитку регіонів є однією з найбільших проблем для суб'єктів, які визначають політику на національному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регіональній політиці загалом і проблемам ефективності регіональної політики зокрема присвячена значна кількість досліджень. Так, І.І. Стрельченко акцентує увагу на моделюванні критеріїв ефективності регіональної політики [1, с. 322–328], І.М. Червяков – на основних підходах до координації та підвищення ефективності регіональної політики [2, с. 59–64]. Ґрунтовні праці таких науковців, як М.Ю. Мироненко [3, с. 106–109], В.В. Комірна [4, с. 42–44], зосереджені також на питаннях впливу ефективності регіональної політики на конкурентоспроможність економіки України загалом. Вибір найбільш ефективної моделі політики економічного розвитку регіонів є однією з найбільших проблем для суб'єктів, які визначають політику на національному рівні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно узагальнити напрацьовані дослідження та окреслити шляхи

підвищення ефективності регіональної політики для правильного формування цілей економічного розвитку регіонів і формування ефективної політики розвитку регіонів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Ефективна реалізація політики економічного розвитку регіонів як на національному, так і на регіональному рівнях вимагає детального аналізування її стану. Методи аналізування, які використовуються для контролювання розвитку на національному рівні, повинні бути доповнені з урахуванням завдань, пов'язаних з довгостроковими та короткостроковими тенденціями в економіці, елементів між-регіонального порівняльного аналізу та методів прогнозування й моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регіони, як і підприємства, диференціюються відповідно до спеціалізації за економічними, технологічними, організаційними та інформаційними критеріями. Крім того, науково-технічний та економічний прогрес у регіонах супроводжується конкурентними процесами, через які здійснюється вибір найбільш ефективних форм управління.

Згідно з базовою концепцією Й. Шумпетера [5] найбільш ефективним методом є створення інновацій. Одночасно з їх створенням необхідно

забезпечувати підтримку суб'єктів, які можуть брати активну участь у створенні інновацій, таких як підприємства, бізнес-інкубатори, окремі суб'єкти господарювання, науково-дослідні інститути, центри розвитку. Отже, основою політики економічного розвитку регіонів має бути врахування регіонів як окремих бізнес-центрів. Під час зміни основ політики економічного розвитку регіонів на національному рівні регіони змушені конкурувати в процесі отримання внутрішньо-державної підтримки, ефективність використання якої оцінюється на основі ринкових критеріїв.

Базуючись на концепції регіонів як бізнес-центрів, можемо визначити два напрями діяльності регіонів, що спрямовані на прискорення економічного розвитку. Перший базується на адаптації регіональної політики до сучасних умов, другий спрямований на створення змін та використання ефектів для прискорення розвитку.

Отже, необхідно забезпечити інноваційний підхід для того, щоб утримувати високі темпи зростання економіки та сформувані необхідні резерви на випадок функціонування в періоди нестабільності, коли відбуваються структурні зміни примусового характеру, а розвиток економіки є непрогнозованим.

Результати таких змін часто мають накопичувальний характер, а вся система схильна до частих і глибоких перетворень. У такій ситуації необхідно здійснювати прогнозування змін, які відбуваються, та визначати регіони, де спостерігається кумулятивний ефект.

Велике значення має підвищення рівня довіри для розбудови мережі економічних взаємозв'язків, кооперації із зовнішніми суб'єктами (підприємствами, іншими регіонами, адміністративними одиницями нижчого рівня). Органи місцевого самоврядування повинні враховувати, що існує значний ризик, пов'язаний з періодами стабільності, які можуть спричиняти економічну стагнацію, що виникає в результаті зниження ділової активності та сповільнення темпів розвитку регіонів.

Відсутність розширеного відтворення, створення простої заміни та виключно кількісні зміни не створюють належного ефекту та не забезпечують динамічного розвитку. Цього можна уникнути шляхом виконання імітаційних експериментів для максимального широкого спектру можливих сценаріїв. Розвиток сучасних кількісних статистичних та економетричних методів сприяє використанню моделювання й прогнозування, що створить широкі можливості для їх

практичного використання в управлінні розвитком регіону та сприятиме самоорганізації.

В період нестабільності політика економічного розвитку регіонів повинна передбачати зміни. В умовах невизначеності її основними завданнями є забезпечення стабільності та розвитку шляхом формування нової системи взаємовідносин. Її результатом має бути забезпечення економічного розвитку регіону на основі генерування змін та використання позитивних ефектів, які формуються в результаті їхнього настання.

Такі зміни, як інноваційна діяльність, можуть мати двоякий характер, а саме радикальний або поступовий. У першому випадку відбуваються фундаментальні зміни в діяльності, найчастіше пов'язані із застосуванням промислових інновацій. Такі зміни з'являються не часто, і вони, як правило, не пов'язані безпосередньо зі сферою діяльності та можливостями органів місцевого самоврядування.

Значно важливішими є зміни поступового характеру, які приводять до поступових структурних змін. Їхня поява та поширення залежать від низки чинників. До найбільш важливих з них належать:

- специфічні взаємовідносини регіону із зовнішнім середовищем (галузева конкуренція, структурна нестабільність);

- специфічні відносини всередині регіону (взаємовідносини між науковими установами та виробництвом, освітніми установами тощо);

- наявність бази для впровадження інновацій (науково-дослідницькі установи, університети тощо);

- взаємовідносини між підприємствами, що працюють в регіоні, та мережеві зв'язки між ними, які породжують, крім іншого, ефекти імітації (копіювання конкурентних переваг);

- виникнення міжінституціональної співпраці, яка забезпечує синергетичний ефект і збільшує здатність створювати й упроваджувати зміни та інновації;

- наявність попиту на інновації, можливості для обміну інформацією та схильності впроваджувати інновації в регіоні.

Регіони, які володіють такими чинниками, будуть здатні забезпечити динамічний і сталий розвиток навіть в умовах економічної нестабільності. Їхній підхід до розвитку на основі змін може зумовити досягнення значних синергетичних ефектів.

Крім постійного моніторингу змін у динаміці економіки країни та регіону, важливо прогнозувати зміни в довгостроковій перспективі. Най-

більш ефективним підходом до аналізування довгострокових змін є дослідження базових індексів динаміки показників економічного розвитку регіонів. Навіть за допомогою найпростіших методів прогнозування необхідним є визначення наближених умов реалізації окремих завдань у плановому періоді. Для цього під час оцінювання та аналізування економічного розвитку регіонів доцільно використовувати ширший спектр показників, що відображають потенціал регіону за такими специфічними характеристиками:

- промислове виробництво;
- валова додана вартість;
- структура, рівень зайнятості та продуктивність праці в промисловості (в регіонах, що спеціалізуються на промисловому виробництві);
- структура, рівень зайнятості та продуктивність праці у сфері послуг, стан інфраструктурних послуг (у регіонах, що спеціалізуються на наданні таких послуг);
- структура, рівень зайнятості та продуктивність праці в сільському господарстві, використання кліматичних прогнозів (у регіонах, що спеціалізуються на сільському господарстві);
- витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, рівень освіти населення, потенціал науково-дослідних інститутів та університетів (у регіонах, де основу формування потенціалу складають висококваліфіковані трудові ресурси та інноваційна діяльність).

Прогнозування у цих сферах має бути важливим чинником, що визначає подальший розвиток потенціалу регіону, регулювання заходів з підтримки або стимулювання окремих видів економічної діяльності та розвитку інфраструктури, зокрема інформаційної та телекомунікаційної.

Аналізування динаміки різних економічних чинників може мати також суттєве інформаційне значення під час оцінювання поточної діяльності у сфері регулювання економічного розвитку регіонів. Проста зміна абсолютного значення окремого показника може неповністю відображати ефекти завершених завдань. Тільки показники динаміки, особливо ланцюгові індекси динаміки показників, відображають темпи змін, а коливання значень таких показників можуть бути пов'язані з реалізацією політики підтримки конкретного сектору економіки.

Крім того, слід відзначити такі характеристики:

- підвищення ефективності вжиття заходів регіональної політики шляхом концентрації за-

ходів регіональної політики на окремих регіонах (економічної діяльності та територіальних) (регіони стратегічного втручання);

- підвищення ефективності регіональної політики, зокрема, за рахунок широкого застосування принципу обґрунтованості та механізмів конкуренції для забезпечення доступу до суспільних фондів як винагороди за рахунок виконання конкретних показників (умов);

- реконструкція системи фінансування регіональної політики на основі формування довгострокового фінансового плану та територіальних договорів.

Додатково до використання механізмів прозорості окремих елементів (переважно у сфері публічного фінансування) така політика повинна базуватись на основі комплексного набору припущень. Особливо цінним є обмеження сучасного підходу, який базується на аналізуванні просторових відмінностей на рівні регіонів та адаптації заходів з інтервенції з урахуванням поточного стану регіону. Такий підхід повністю узгоджується з положеннями «Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [6].

Необхідна фундаментальна зміна в підході до планування та реалізації регіональної політики порівняно з попередніми заходами в цій сфері [7]. Регіональна політика повинна розумітись набагато ширше, ніж будь-коли раніше, як державне втручання, що відповідає цілям розвитку країни від дій окремих регіонів. Загалом рекомендовану методику формування політики економічного розвитку регіонів наведено на рис. 1.

Рекомендованим є розроблення політики економічного розвитку регіонів, вжиття заходів якої буде передбачати:

- відсторонення від сприйняття регіональної політики виключно на основі просторового диференціювання, яке вимірюється на рівні регіонів, задля використання потенціалу ендегенних територій для досягнення цілей розвитку країни;
- відсторонення від поділу політики економічного розвитку регіонів на між- і внутрішньорегіональну, забезпечити формування єдиної загальної політики (формулювання загальних цілей) та цілей щодо територій для всіх суб'єктів публічного управління;
- стимулювання конкурентоспроможності на регіональному, національному та міжнародному рівнях, а також забезпечення поширення процесів економічного розвитку з регіонів-лідерів в інші регіони країни;

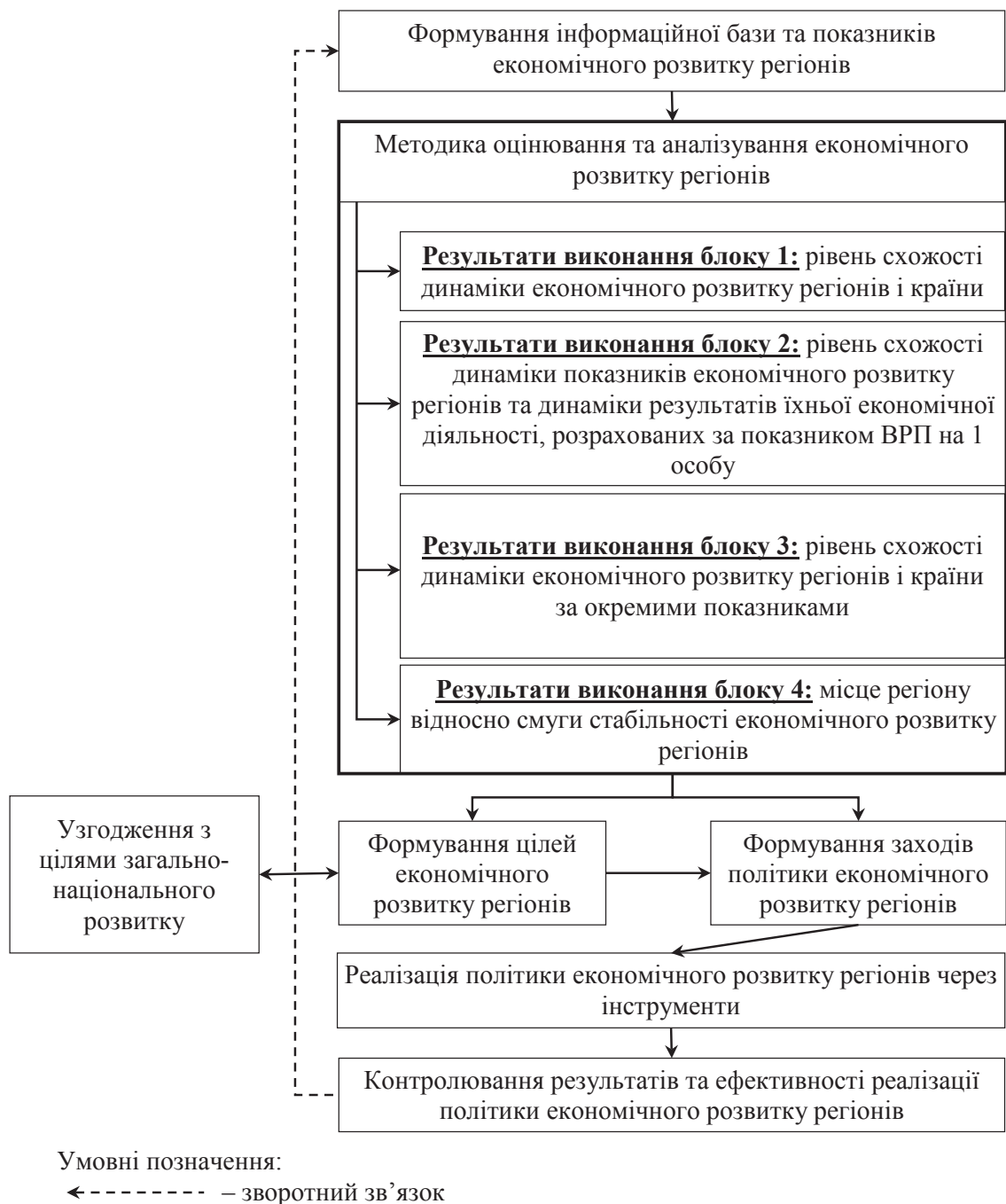


Рис. 1. Узагальнена методика формування політики економічного розвитку регіонів [8]

– підвищення ефективності вжиття заходів регіональної політики шляхом концентрації заходів регіональної політики на окремих регіонах (економічної діяльності та територіальних) (регіони стратегічного втручання);

– підвищення ефективності регіональної політики, зокрема, за рахунок широкого застосування принципу обґрунтованості та механізмів конкуренції для забезпечення доступу до суспільних фондів як винагороди за рахунок виконання конкретних показників (умов);

– реконструкція системи фінансування регіональної політики на основі формування довгострокового фінансового плану та територіальних договорів.

Висновки. Представлена автором узагальнена методика може стати основою формування політики економічного розвитку регіонів. Намічені шляхи вдосконалення методики необхідно враховувати для формування більш ефективної політики економічного розвитку регіонів з урахуванням окреслених заходів.

Бібліографічний список:

1. Стрельченко І.І. Моделювання критеріїв ефективності регіональної економічної політики. *Економічні інновації*. 2015. Вип. 59. С. 322–328.
2. Червяков І.М. Основні підходи до координації та підвищення ефективності регіональної політики. *Агросвіт*. 2015. № 6. С. 59–64.
3. Мироненко М.Ю. Теоретичні основи управління розвитком регіону. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2011. № 1. С. 8–11.
4. Комірна В.В. Обумовленість ефективності регіональної політики в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 5. С. 42–44.
5. Schumpeter, J.A. Teoria rozwoju gospodarczego / tłum. J. Grzywicka. Warszawa : Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1960.
6. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF> (дата звернення: 23.04.2019).
7. Савчин І.З. Методика оцінювання економічного розвитку регіонів. *Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (16–17 травня 2017 р.). Одеса, 2017. С. 153–154.
8. Савчин І.З. Оцінювання й аналізування конвергенції : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05. Івано-Франківськ, 2017. 164 с.
9. Savchyn I.Z. (2017). Metodika otsiniuvannia ekonomichnoho rozvytku rehioniv [Methodology of evaluation of economic development of regions]. *Finansovi aspekty rozvytku derzhavy, rehioniv ta subiektiv hospodariuvannia: suchasnyi stan ta perspektyvy (Ukraine, Odessa, May 16–17, 2017)*. Odessa, pp. 153–154.
10. Savchyn I.Z. Otsiniuvannia y analizuvannia konverhentsii : dys. ... kand. ek. nauk : 08.00.05. [Evaluation and analysis of convergence]. Ivano-Frankivsk, 2017, 164 p.
11. Chervjakov I.M. Osnovni pidkhody do koordynacii ta pidvyshhennja efektyvnosti rehionalnoji polityky [The basic going is near co-ordination and increase of efficiency of regional politics]. *Aghrosvit*. 2015. No. 6. P. 59–64.
12. Myronenko M.Yu. Teoretychni osnovy upravlinnia rozvytkom rehionu [Theoretical government development of region bases]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*. 2011. No. 1. P. 8–11.
13. Komirna V.V. Obumovlenist efektyvnosti rehionalnoi polityky v Ukraini [A conditionality of efficiency of regional politics is in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2009. No. 5. P. 42–44.
14. Schumpeter, J.A., 1960, Teoria rozwoju gospodarczego, tłum. Grzywicka J., Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
15. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Derzhavnoi stratehii rehionalnoho rozvytku na period do 2020 roku" no 385 vid 06.08.2014 r. [Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine "About claim of State strategy of regional development on a period 2020 to"]. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF> (accessed: 23 April 2019).
16. Savchyn I.Z. (2017). Metodyka otsiniuvannia ekonomichnoho rozvytku rehioniv [Methodology of evaluation of economic development of regions]. *Finansovi aspekty rozvytku derzhavy, rehioniv ta subiektiv hospodariuvannia: suchasnyi stan ta perspektyvy (Ukraine, Odessa, May 16–17, 2017)*. Odessa, pp. 153–154.
17. Savchyn I.Z. Otsiniuvannia y analizuvannia konverhentsii : dys. ... kand. ek. nauk : 08.00.05. [Evaluation and analysis of convergence]. Ivano-Frankivsk, 2017, 164 p.

References:

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 368.01:336.76

Доманчук А.І.

аспірант,
Житомирський державний технологічний університет,
викладач
Житомирського торговельно-економічного коледжу

Domanchuk Alina

postgraduate student
Zhytomyr State Technological University,
teacher,
Zhytomyr Trade and Economic College KNTEU

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

MANAGING FINANCES OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE: APPLIED ASPECTS

Дослідження присвячене аналізу основних показників управління фінансами страхових компаній в Україні. Розглянуто структуру управління фінансами страховиків у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Проаналізовано динаміку страхових премій та виплат на страховому ринку України. Обґрунтовано, що аналіз співвідношення темпів приросту позитивного та негативного грошових потоків за кожним із видів страхування дасть змогу сформувати стабільну систему управління фінансами в розрізі операційної діяльності. Проаналізовано можливі напрями інвестиційної діяльності страхових компаній, встановлено поетапне зростання обсягів страхових резервів та дисбаланс управління фінансами в частині управління активами на страховому ринку. Виокремлено характерні ознаки фінансової діяльності страхових компаній.

Ключові слова: управління фінансами, страхові компанії, страховий ринок, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність.

Исследование посвящено анализу основных показателей управления финансами страховых компаний в Украине. Рассмотрена структура управления финансами страховщиков в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Проанализирована динамика страховых премий и выплат на страховом рынке Украины. Обосновано, что анализ соотношения темпов роста положительного и отрицательного денежных потоков по каждому из видов страхования позволит сформировать стабильную систему управления финансами в разрезе операционной деятельности. Проанализированы возможные направления инвестиционной деятельности страховых компаний, установлен поэтапный рост объемов страховых резервов, а также дисбаланс управления финансами в части управления активами на страховом рынке. Выделены характерные признаки финансовой деятельности страховых компаний.

Ключевые слова: управление финансами, страховые компании, страховой рынок, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

The urgency of the research topic is that, in the context of practical research, attention should be paid to the problems of integrated financial management of insurance companies, analyzing financial indicators, identifying trends of changes in operational, financial and investment activity, evaluating the prospects of the development of individual companies and the industry. The implementation of financial management measures should ensure the rational formation, distribution and use of financial resources of insurance companies. Therefore, the research is devoted to the analysis of the main indicators of financial management of insurance companies in Ukraine. The structure of financial management of insurers in terms of operational, investment and financial activity is studied. The dynamics of insurance premiums and payments in the insurance market of Ukraine was analyzed. The uneven increase in the ratio of net insurance premiums and net insurance payments was established and their influence on the violation of the financial management structure in the insurance market of Ukraine was proved. It was substantiated that the assessment of the development of certain types of insurance in the dynamics is the basis for developing a strategic program of financial management of insurance companies, and the analysis of the ratio of growth rates of positive and negative cash flow for each type of insurance will create a stable financial management system in terms of their operating activities. The author identified the ways of investment activity of insurance companies, the gradual growth of the volume of insurance reserves and an imbalance in the management of finance in terms of asset management in the insurance market. The distinctive features of financial activity of insurance companies were singled out and the reflection of financial management in terms of financial activity by comparing the size of the authorized capital and net assets was substantiated. It was established that the dynamics of the volume of paid authorized capital indicates a decrease in the volume of increase of authorized capital by insurance companies for the analyzed period.

Keywords: financial management, insurance companies, insurance market, operational activity, investment activity, financial activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Страхові компанії – головні учасники фінансового ринку, які захищають бізнес-середовище від різного роду ризиків через надання страхових послуг. Вони є одним з основних інвесторів у сучасній економіці, а від їхньої діяльності залежить стабільність багатьох суб'єктів господарювання на ринку. Управління фінансами страхових компаній передбачає ефективність використання ресурсної бази в їх операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності, забезпечуючи сталий розвиток кожної компанії та страхового ринку загалом. Саме тому питання управління фінансами страхових компаній належать до актуальних, у розрізі практичних досліджень необхідно приділяти посилену увагу проблемам комплексного управління фінансами страхових компаній, аналізуючи фінансові показники, виявляючи тенденції зміни в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності, оцінюючи перспективи розвитку окремих компаній та галузі. Реалізація заходів управління фінансами має забезпечувати раціональне формування, розподіл і використання фінансових ресурсів страхових компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження вченими питань, пов'язаних із теоретичними основами управління фінансами страхових компаній

знайшли, відображення в працях В.Д. Бігдаша, Н.М. Внукової, С.С. Осадця, В.В. Ковальова, О.С. Світличної, Ю.А. Сплетухова, Н.М. Сташкевич, Н.В. Ткаченко, Т.А. Федорової, Ю.Г. Фомина та ін. Однак невирішеними залишаються питання комплексного практичного аналізу управління фінансами страхових компаній.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є проведення комплексного аналізу стану управління фінансами страхових компаній на страховому ринку України та визначення особливостей управління в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності страховиків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Страхові компанії є потужним сектором небанківських фінансових послуг в Україні. Для успішного функціонування на фінансовому ринку страховим компаніям необхідно формувати ефективну систему управління фінансами, тим самим підтримуючи фінансовий потенціал та підвищуючи конкурентоспроможність компаній. Управління фінансами передбачає налагоджену систему управління в розрізі операційної діяльності, зокрема страхової та перестрахової, фінансової й інвестиційної діяльності. Раціонально сформована система управління фінансами має визначальний вплив на розвиток усього страхового ринку.

Основи діяльності страхових компаній закладені у Законі України «Про страхування» № 86/98-ВР, відповідно, у ст. 2 встановлено предмет безпосередньої діяльності страхових компаній: ним може бути лише страхування, перестрахування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням [3]. Отже, на законодавчому рівні зазначено основні види діяльності страхових компаній: страхова, фінансова та інвестиційна. Види діяльності страхових компаній взаємозалежні та функціонують у тісному взаємозв'язку один з одним. Відповідно, вважаємо за доцільне приділити увагу дослідженню та аналізу організації фінансів страхових компаній України для оптимізації управління їхніми фінансами.

Страхування та перестрахування – це поточна страхова діяльність, яку варто розглядати як операційну діяльність страхових компаній. Грошові кошти в результаті здійснення операційної діяльності починають рух у вигляді надходжень страхових премій. Наступними етапами даного виду діяльності є формування страхових резервів, безпосереднє здійснення страхових виплат, а також, як результат діяльності, утворення прибутку або збитку. Аналіз вищезазначених показників страхової діяльності на страховому ринку України за останні роки (табл. 1) дасть змогу сформулювати основу для подальшого дослідження управління фінансами страхових компаній.

Проаналізувавши дані табл. 1, що складена на підставі щорічних звітних даних Нацкомфінпослуг, показники страхової діяльності на страховому ринку України за 2013–2017 рр. мають позитивний темп приросту, за певним винятком у 2014 р. Варто зазначити, що чисті страхові премії за 2017 р. становили 65,6% від валових страхових премій, відповідно, обсяги валових страхових премій за 2017 р. збільшилися порівняно

з 2016 р. на 23,5%, а чисті страхові премії – на 7,7% порівняно з 2016 р. Страхові резерви станом на кінець 2017 р. зросли на 9,2% порівняно з 2016 р., при цьому резерви зі страхування життя зросли на 7,2%. Валові страхові виплати за 2017 р. збільшилися на 19,2% порівняно з аналогічним періодом 2016 р., чисті страхові виплати – на 19,8%. Нерівномірне збільшення у відсотковому співвідношенні чистих страхових премій та чистих страхових виплат може свідчити про порушення структури управління фінансами на страховому ринку України. Приріст відповідних показників за аналізований період ми зобразили на рис. 1, які будуть досліджуватися у розрізі інвестиційної діяльності страхових компаній.

Відповідно до даних рис. 1, валові страхові премії за п'ять років (із 2013 по 2017 р.) зросли на 14 769,9 млн. грн., необхідно зазначити, що чисті страхові платежі зросли за цей же період лише на 6 943 млн. грн. Своєю чергою, страхові виплати тенденційно з 2013 по 2017 р. зростали і в 2017 р. показали приріст: валові – на 5 885 млн. грн., чисті – на 5 686,2 млн. грн. Щодо показників перестрахової діяльності, яка є складовою частиною операційної діяльності страхових компаній, то за останні п'ять років частка сплат на ринку зросла більше ніж у два рази і становила 109,6%. Виплати, що отримані від перестраховиків, кардинально відрізняються від сум сплат на перестрахування, проте у своїй структурі теж мають тенденцію до зростання вдвічі: у 2017 р. порівняно з 2013 р. відбувся приріст на 148,2% (табл. 2).

Страхові компанії співпрацюють із вітчизняними та закордонними перестраховиками, проте, відповідно до даних Нацкомфінпослуг, протягом останніх п'яти років простежується тенденція до збільшення обсягу внутрішнього перестрахування. На думку представників міжнародного перестрахового бізнесу, страхова га-

Таблиця 1

Показники страхової діяльності на страховому ринку України за 2013–2017 рр.

№ з/п	Показник	Рік (млн. грн.)					Темп приросту (%)	
		2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2016
1	Валові страхові премії, у т. ч. зі страхування життя	28 661,9 2 476,7	26 767,3 2 159,8	29 736,0 2 186,6	35 170,3 2 756,1	43 431,8 2 913,7	51,5 17,6	23,5 5,7
2	Валові страхові виплати, у т. ч. зі страхування життя	4 651,8 149,2	5 065,4 239,2	8 100,5 491,6	8 839,5 418,3	10 536,8 556,3	126,5 272,8	19,2 33,0
3	Обсяг сформованих страхових резервів, у т. ч. резерви зі страхування життя	14 435,7 3 845,8	15 828,0 5 306,0	18 376,3 6 889,3	20 936,7 7 828,2	22 864,4 8 389,6	58,4 118,2	9,2 7,2
4	Чисті страхові премії	21 551,4	18 592,8	22 354,9	26 463,8	28 494,4	32,2	7,7
5	Чисті страхові виплати	4 566,6	4 893,0	7 602,8	8 561,0	10 256,8	124,6	19,8

Джерело: складено автором за даними [4]

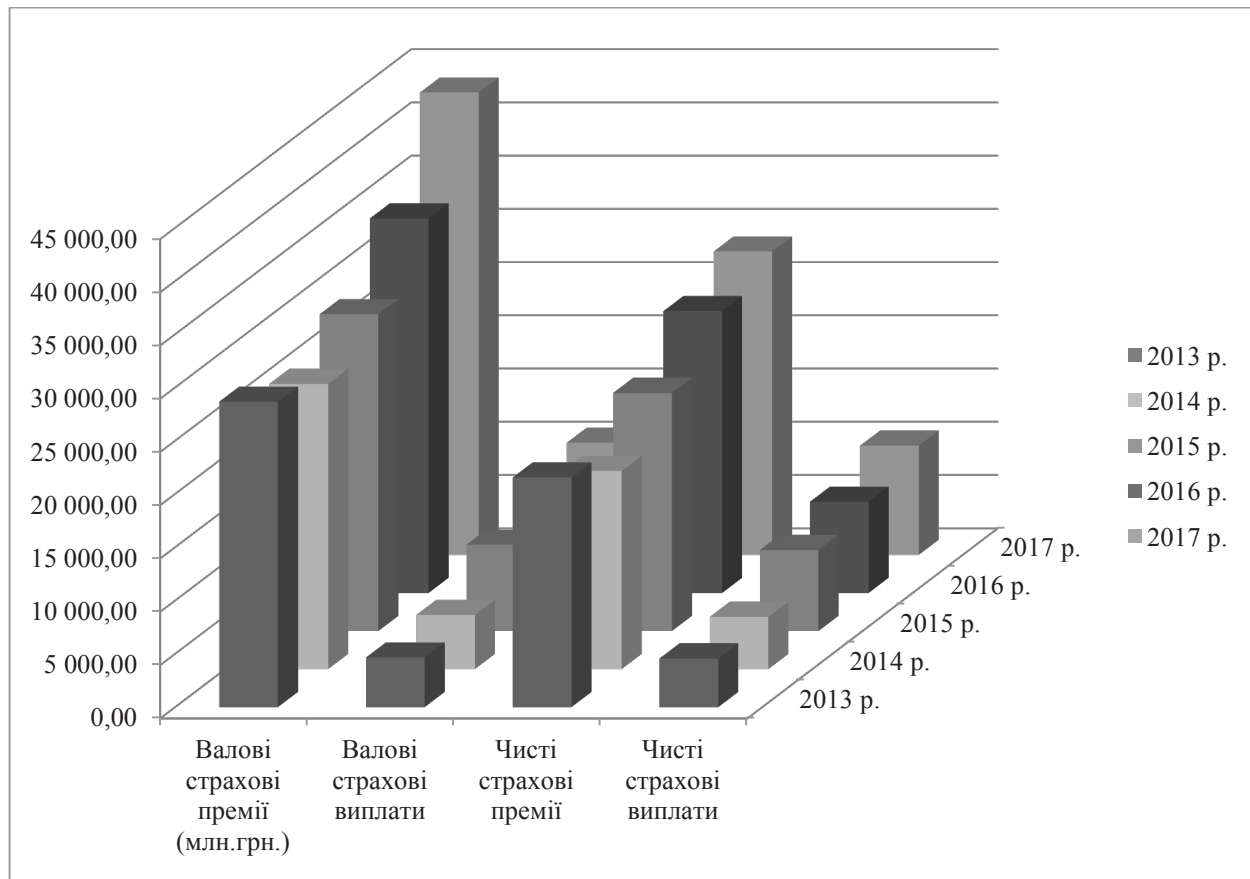


Рис. 1. Динаміка страхових премій та страхових виплат на страховому ринку України за 2013–2017 рр.

лузь України «випадає з міжнародної інтеграції у світовий перестраховий ринок», що зумовлено як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками, зокрема: рекордними збитками провідних страховиків світу, дефіцитом інформації про ризики вітчизняної економіки та законодавчими змінами у сфері страхування [1].

Метою аналізу операційної страхової діяльності є можливість розрахунку надходжень грошових коштів, що відповідають зобов'язанням, прийнятим страховими компаніями. Оцінка розвитку певних видів страхування в динаміці, – це

сформована основа для розроблення стратегічної програми управління фінансами страхової організації, тому такий аналіз є базовим для подальшого дослідження. Отже, структура валових та чистих страхових премій, а також виплат за видами страхування у 2015–2017 рр. на страховому ринку України представлена в табл. 3 та 4.

Стабільний темп приросту чистих страхових премій із 2015 по 2017 р. спостерігався по таких видах страхування, як: автострахування, страхування фінансових ризиків, страхування вантажів та багажу, страхування відповідальності

Таблиця 2

Показники перестрахової діяльності на страховому ринку України за 2013–2017 рр.

№ з/п	Показник	Рік (млн. грн.)					Темп приросту (%)	
		2013	2014	2015	2016	2017	2017/2013	2017/2016
1	Сплачено на перестрахування	8 744,8	9 704,2	9 911,3	12 668,7	18 333,6	109,6	44,7
2	Виплати, компенсовані перестраховиками	486,7	640,9	1 345,8	1 233,2	1 208,2	148,2	-2,0
3	Отримані страхові премії від перестраховувальників-нерезидентів	324,0	12,9	38,1	40,1	46,1	-277,9	15,0
4	Виплати, компенсовані перестраховувальникам-нерезидентам	27,4	9,9	12,9	14,2	13,8	-50,4	-2,8

Джерело: складено автором за даними [4]

Таблиця 3

Структура страхових премій за видами страхування за 2015–2017 рр.

Види страхування	Страхові премії, млн. грн.						Темп приросту, %	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Валові	Чисті
	2015		2016		2017		2017/2016	
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	7 871,6	7 322,4	9 277,5	8 653,0	10 613,0	9 858,1	14,4	13,9
Страхування фінансових ризиків	3 598,6	2 172,9	2 756,1	2 754,1	2 913,7	2 913,7	5,7	5,8
Страхування вантажів та багажу	3 555,4	1 255,4	2 355,5	2 280,2	2 881,3	2 673,9	22,3	17,3
Страхування майна	3 486,2	2 188,1	4 142,4	2 633,3	5 098,9	2 578,5	23,1	-2,1
Страхування життя	2 186,6	2 186,6	3 596,7	1 985,4	5 594,4	1 829,5	55,5	-7,9
Страхування відповідальності перед третіми особами	2 059,6	1 391,5	2 093,9	1 430,6	2 925,0	1 613,2	39,7	12,8
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	1 977,6	1 292,1	2 551,9	1 782,1	3 598,1	1 576,1	41,0	-11,6
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 929,2	1 862,1	837,1	727,2	1 308,5	1 002,9	56,3	37,9
Страхування від нещасних випадків	535,5	442,7	4 374,6	1 264,2	4 686,7	1 001,4	7,1	-20,8
Страхування медичних витрат	490,7	469,2	727,0	671,3	891,0	833,2	22,6	24,1
Авіаційне страхування	449,0	426,9	501,1	482,7	764,3	662,8	52,5	37,3
Страхування кредитів	348,7	200,2	531,0	505,7	365,0	334,7	-31,3	-33,8
Страхування від нещасних випадків на транспорті	73,5	71,2	85,4	75,7	86,1	84,9	0,8	12,2
Інші види страхування	1 173,8	1 073,4	1 340,1	1 218,3	1 705,8	1 531,5	27,3	25,7
Всього	29 736,0	22 354,9	35 170,3	26 463,8	43 431,8	28 494,4	23,5	7,7

Джерело: складено автором за даними [4]

Таблиця 4

Структура страхових виплат за видами страхування за 2014–2017 рр.

Види страхування	Страхові виплати, млн. грн.						Темп приросту, %	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Валові	Чисті
	2015		2016		2017		2017/2016	
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»)	3 187,2	3 077,6	3 868,3	3 707,5	4 997,8	4 802,9	29,2	29,5
Страхування фінансових ризиків	1 402,6	1 257,3	935,4	822,8	1 879,2	1 803,6	100,9	119,2
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 198,5	1 197,8	1 341,4	1 339,9	1 672,0	1 671,6	24,6	24,8
Страхування життя	491,6	491,6	418,3	418,3	556,3	556,3	33,0	33,0
Страхування кредитів	302,6	302,6	1 101,7	1 101,7	261,3	261,3	-76,3	-76,3
Страхування майна	434,1	429,3	149,7	149,4	262,5	260,6	75,4	74,4
Інші види страхування	804,9	571,1	333,2	331,4	410,9	410,1	23,3	23,7
Всього	8 100,5	7 602,8	8 839,5	8 561,0	10 536,8	10 256,8	19,2	19,8

Джерело: складено автором за даними [4]

перед третіми особами, страхування медичних витрат, авіаційне страхування, страхування від нещасних випадків на транспорті. Страхові компанії, які займаються зазначеними видами страхування, можуть розраховувати на стабільний приріст позитивного грошового потоку в системі управління фінансами відповідно до структури операційної діяльності.

Проте для формування стабільної системи управління фінансами аналізу надходжень по

операційній діяльності недостатньо, важливим складником є аналіз витрат, у специфіці діяльності страховика – страхових виплат.

Стабільний темп приросту чистих страхових виплат тенденційно зберігався по таких видах страхування, як автострахування та медичне страхування. Аналіз даних свідчить про те, що лише по автострахуванню зберігається тенденція до приросту страхових премій та надходжень (рис. 2).

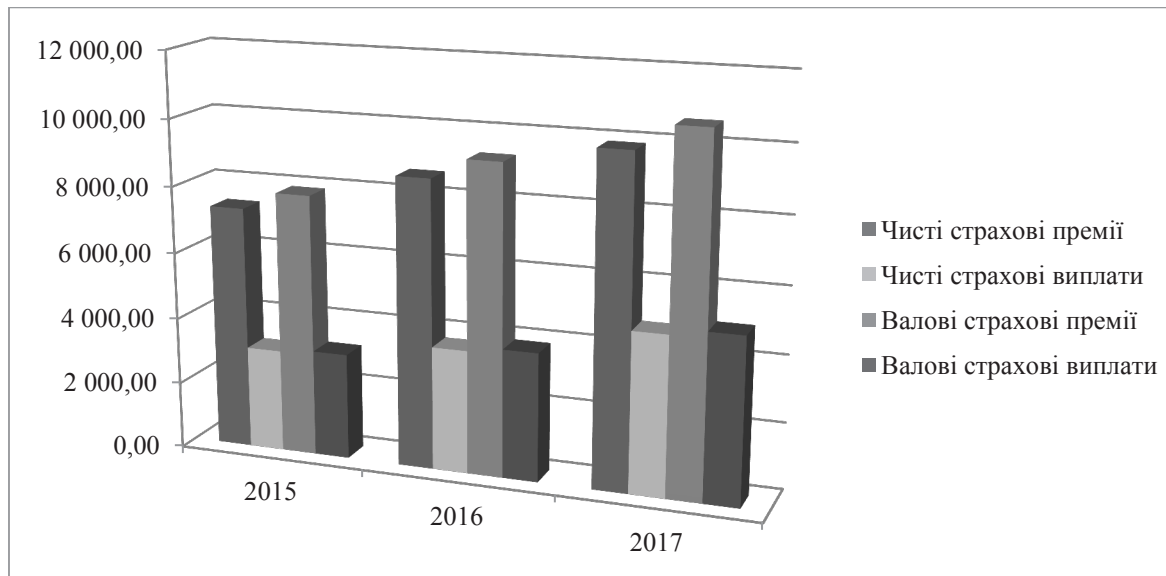


Рис. 2. Динаміка страхових премій та страхових виплат з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») за 2015–2017 рр.

Динаміка надходжень та витрат з автострахування за 2015–2017 рр. значно відрізняється, адже страхові виплати хоча й мають значно нижчу питому вагу, ніж страхові премії, мають вищий темп приросту. Чисті страхові виплати в 2017 р. збільшилися на 29,5%, тоді як чисті страхові премії – лише на 13,9%. Це свідчить про дисбаланс приросту фінансових потоків. Уважаємо за доцільне здійснювати аналіз співвідношення темпів приросту позитивного та негативного грошового потоку за кожним із видів страхування окремої страхової компанії, це дасть їй змогу сформувати стабільну систему управління фінансами в розрізі операційної діяльності.

Інвестиційну діяльність як складову частину системи управління фінансами страхових компаній необхідно пов'язувати з вкладенням капіталу, враховуючи специфіку страхової галузі, адже страховики збирають та накопичують внески страхувальників у вигляді страхових премій, а страхові виплати проводять за фактичного настання страхового випадку, тобто протягом певного періоду розпоряджаються коштами, які їм не належать.

Відповідно до ЗУ «Про інвестиційну діяльність» (ст. 2), інвестиційною вважається діяльність, що визначає сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [2]. Проте, здійснюючи інвестиційну діяльність на фінансовому ринку, страхові компанії насамперед звертаються до законодавства в галузі, тобто до ЗУ «Про страхування». Страхові компанії мають у своєму розпоряджен-

ні власні та залучені фінансові ресурси для здійснення інвестиційної діяльності. Напрями інвестування власних коштів у розрізі статутного капіталу, нерозподіленого прибутку, додаткового та резервного капіталу, а також вільних резервів законодавчо не регламентуються, тобто страховики можуть розпоряджатися ними за власною ініціативою, тому що власний капітал страхових компаній формується за рахунок внесків акціонерів із подальшим відрахуванням коштів до резервів і фондів. Закон України «Про страхування» визначає, що гарантійний фонд складається з додаткового та резервного капіталу, а також суми нерозподіленого прибутку. При цьому величина і мета формування та використання такого фонду не передбачені законодавством України, тому кошти гарантійного фонду не виконують функцію нормативного мінімального порогового значення капіталу.

Залучені кошти у формі страхових резервів для провадження інвестиційної діяльності законодавством регулюється у повному обсязі на відміну від інвестування власних коштів страхових компаній, тому що страхові резерви – це кошти страхувальників, які в разі настання страхового випадку мають вчасно повертатися у вигляді страхового відшкодування. Основні нормативно-правові документи, що регламентують порядок розміщення страхових резервів, сформовані Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, серед яких: Розпорядження «Про затвердження Методики формування

страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя» (від 17.12.2004), Розпорядження «Про обов'язкові критерії та нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика» (від 07.06.2018) [6; 7]. Важливим є те, що ЗУ «Про страхування» встановлені напрями інвестування коштів страхових резервів, які мають бути представлені активами чітко встановлених у даному законодавстві категорій. Нами сформовано структуру розміщення коштів страхових резервів у табл. 5, що включає всі активи, зазначені у ЗУ «Про страхування» (ст. 31).

Найбільшу питому вагу за аналізований період у структурі страхових резервів займають банківські вклади, а також цінні папери, емітовані державою, що відповідає законодавчим нормам, що встановлені державою. Стабільний темп приросту з 2013 по 2017 р. мали цінні папери, емітовані державою. На основі аналізованих даних ми сформували динаміку обсягів сформованих страхових резервів (рис. 3).

Позитивною тенденцією на страховому ринку є збільшення обсягів страхових резервів: у 2017 р. – на 58,3% порівняно з 2013 р. та на 9,2% порівняно з 2016 р. Поетапне зростання обсягів страхових резервів може свідчити про ефективність управління фінансами на страховому ринку України. Для подальшого дослідження необхідно співставити досліджуваний показник з активами для представлення коштів

страхових резервів (рис. 4). У структурі управління фінансами страхових компаній управління активами – одне з першочергових завдань.

Динаміка активів за аналізований період була досить нестабільною: у 2017 р. активи збільшилися на 2,8% порівняно з попереднім роком, а з 2013 по 2015 р. розмір активів зменшився. Дана тенденція свідчить про дисбаланс управління фінансами в частині управління активами на страховому ринку. Аналіз даних свідчить про те, що страхові компанії можуть здійснювати капітальні та фінансові інвестиції. Проте капітальні інвестиції можуть бути реалізовані тільки шляхом придбання нерухомого майна, тому що законодавчо не встановлено інші можливості розміщення коштів страхових резервів для здійснення капітальних інвестицій. Важливо у будь-якому разі обґрунтовано вибирати напрями інвестування, щоб об'єкт інвестицій зміг дати рівень очікуваного доходу страховій компанії.

Фінансова діяльність страхових компаній як складник управління фінансами полягає у випуску акцій і повторному придбанні раніше випущених акцій, виплаті дивідендів акціонерам. Цей складник управління може включати фінансування за рахунок позик та погашення заборгованостей. Надходження від фінансової діяльності складаються з грошових коштів, що надходять від продажу акцій та прийнятих боргових зобов'язань страховою компанією. Витрати здійснюються під час оплати боргів, у тому чис-

Таблиця 5

Структура розміщення коштів страхових резервів за 2013–2017 рр.

Показник	2013 р.	Темп прир. (%)	2014 р.	Темп прир. (%)	2015 р.	Темп прир. (%)	2016 р.	Темп прир. (%)	2017 р.	Темп прир. (%)
Грошові кошти на поточному рахунку	1567,0	10,4	1726,2	10,7	1798,5	9,6	2319,4	11,0	2389,5	10,6
Банківські вклади	6092,6	40,6	6163,2	38,4	9239,1	49,4	9079,3	44,0	9743,4	43,4
Банківські метали	15,5	0,1	15,5	0,1	8,1	0,04	8,6	0,04	4,9	0,02
Нерухоме майно	810,8	5,4	846,3	5,3	916,3	4,9	1125,3	5,6	1119,1	5,0
Акції	1618,1	10,8	1417,9	8,8	975,5	5,2	86,9	0,4	52,3	0,2
Облігації	358,4	2,4	418,6	2,6	408,6	2,2	349,8	1,7	277,9	1,2
Іпотечні сертифікати	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Цінні папери емітовані державою	2213,1	14,7	2951,6	18,4	2461,2	13,2	5119,6	25,3	6091,8	27,1
Права вимоги до перестраховиків	2302,9	15,3	2499,6	15,6	2862,8	15,3	2438,0	11,8	2731,3	12,2
Інвестиції в економіку, за напрямками КМУ	28,2	0,2	8,3	0,1	0,8	0,0	17,0	0,1	27,1	0,1
Готівка в касі	11,0	0,1	13,4	0,1	6,4	0,0	16,5	0,1	12,8	0,1
Всього, %	14436	100	15828	100	18376	100	20937	100	22864	100

Джерело: складено автором за даними [4]

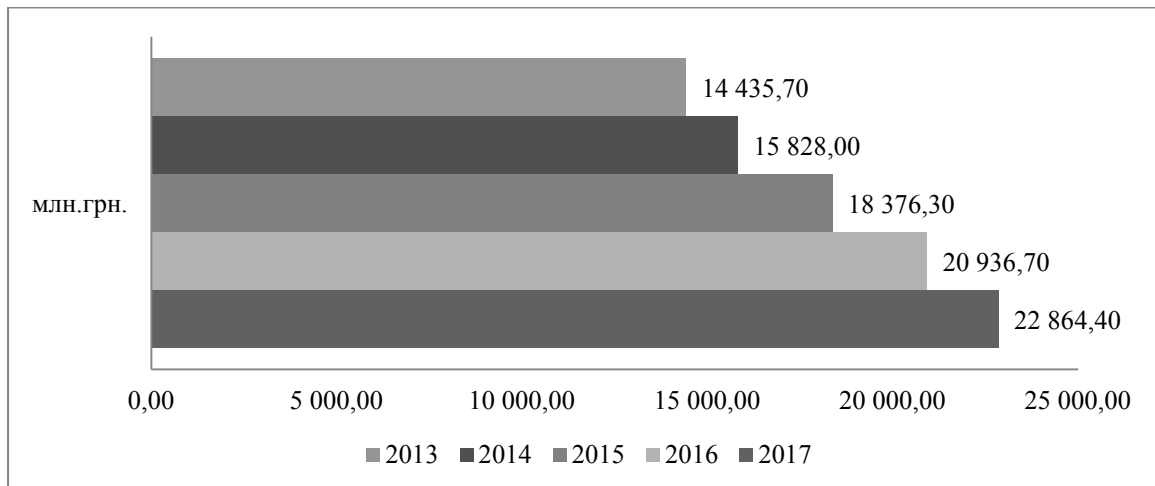


Рис. 3. Динаміка обсягів сформованих страхових резервів на страховому ринку за 2013–2017 рр.

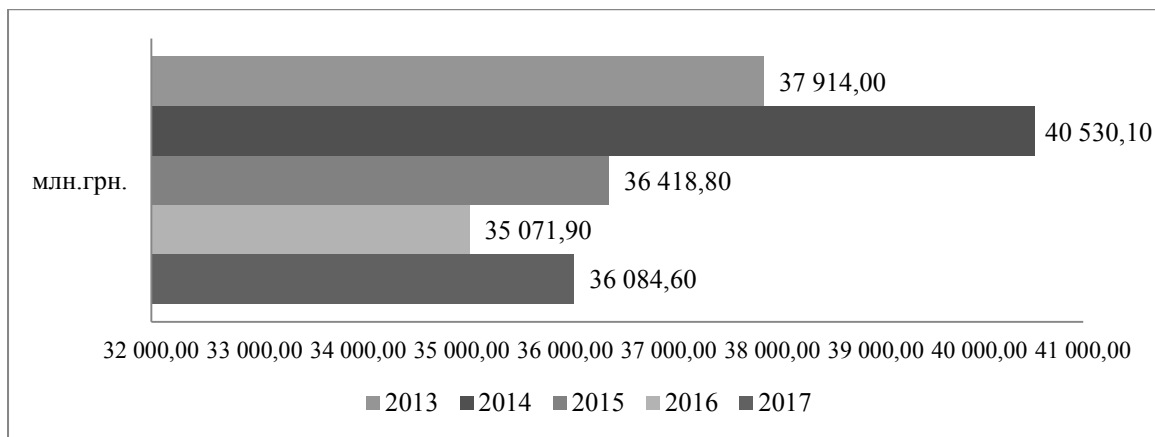


Рис. 4. Динаміка активів для представлення коштів страхових резервів на страховому ринку за 2013–2017 рр.

лі податкових платежів, купівлі раніше проданих акцій і виплати дивідендів. Величина статутного капіталу регулюється не тільки на момент створення страхової організації, а й у процесі здійснення діяльності через показник вартості чистих активів. Чисті активи, які являють собою активи, вільні від зобов'язань, є порівнюваною величиною зі статутним капіталом. Уважаємо за доцільне проаналізувати динаміку розмірів сплачених статутних капіталів страховими компаніями на ринку протягом останніх п'яти років (рис. 5).

Проаналізувавши динаміку обсягів сплачених статутних капіталів страхових компаній за 2013–2017 рр., встановлено, що страхові компанії зменшували обсяги нарощення статутного капіталу: за період із 2013 по 2017 р. цей показник знизився на 15,8%, тобто на 2 401 млн. грн. Проте загальний обсяг статутного капіталу страхових компаній відповідав вимогам вітчизняного законодавства.

Вартість чистих активів страховика, утвореного у формі акціонерного товариства або товариства з додатковою відповідальністю, після закінчення другого та кожного наступного фінансового року з дати внесення інформації про страховика до Державного реєстру фінансових установ має бути не меншою зареєстрованого розміру статутного капіталу страховика відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 07.12.2016 № 913 [5]. Проаналізувати чисті активи комплексно на страховому ринку неможливо, даний вид аналізу характерний лише для кожної окремої страхової компанії. Звідси впливає, що порівняти статутний капітал та чисті активи на страховому ринку України не вдасться. Варто зазначити, що страхові компанії також не можуть оголошувати і виплачувати дивіденди до того, поки вартість чистих активів менше її статутного капіталу. Крім того, законодавством передбачено, що акціонерне товариство не має

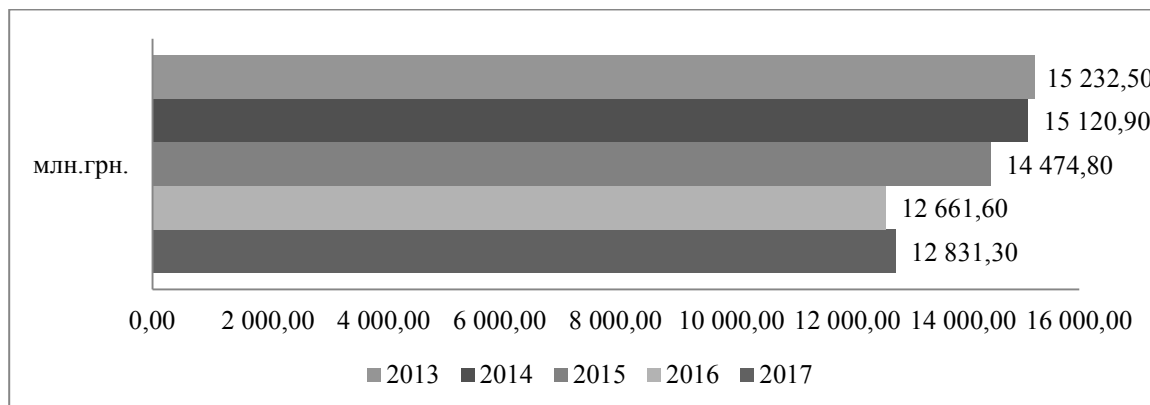


Рис. 5. Динаміка обсягів сплачених статутних капіталів на страховому ринку за 2013–2017 рр.

права на вжиття заходів щодо збільшення вартості чистих активів шляхом залучення додаткового фінансування.

Під час дослідження управління фінансами, зокрема в частині управління фінансовою діяльністю, ми зіткнулися з однією з проблем на страховому ринку України – інформаційною закритістю страхових компаній. Інформація як один із ключових ресурсів системи управління дає змогу миттєво реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі страхової організації. Водночас невисокий рівень транспарентності українського страхового ринку ускладнює аналіз причин банкрутств страхових організацій, зокрема через недосконалу сформованість системи управління фінансами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, у межах проведеного дослідження проаналізовано ключові показники управління фінансами на страховому ринку України. Встановлено, що нерівномірне збільшення у відсотковому співвідношенні чистих страхових премій та чистих страхових виплат свідчить про порушення структури управління фінансами на страховому ринку України. Оцінка розвитку певних видів страхування в динаміці є основою для розроблення стратегічної програми управління фінансами страхових компаній, а здійснення аналізу співвідношення темпів приросту позитивного та негативного грошових потоків за кожним із видів страхування дасть змогу сформувати стабільну систему управління фінансами в розрізі операційної діяльності.

Здійснюючи інвестиційну діяльність на фінансовому ринку, страхові компанії мають у своєму розпорядженні власні та залучені фінансові ресурси. Напрями інвестування власних коштів

законодавчо не регламентується на відміну від інвестування залучених коштів страхових компаній, які регулюються законодавством у повному обсязі. У результаті дослідження залучених фінансових ресурсів встановлено позитивну тенденцію на страховому ринку – збільшення обсягів страхових резервів, проте дисбаланс управління фінансами в частині управління активами негативно впливає на загальну структуру управління фінансами в інвестиційній діяльності страховиків. Відображення управління фінансами в розрізі фінансової діяльності здійснюється через порівняння величини статутного капіталу та чистих активів. Динаміка обсягів сплачених статутних капіталів страхових компаній свідчить, що страхові компанії зменшували обсяги нарощення статутного капіталу.

Бібліографічний список:

1. Консолідовані звітні дані страхового ринку України. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг)* : веб-сайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html> (дата звернення: 16.04.2019).
2. Про затвердження ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг : Постанова Кабінету Міністрів України від 07.12.2016 № 913. *Кабінет Міністрів України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/913-2016-%D0%BF/stru> (дата звернення: 16.04.2019).
3. Про затвердження Методики формування страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя : Розпорядження Нацкомфінпослуг України від 17.12.2016 № 3104. *Нацкомфінпослуг*. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05> (дата звернення: 16.04.2019).
4. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та

платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика : Розпорядження Нацкомфінпослуг України від 07.06.2018 № 850. *Нацкомфінпослуг*. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0417-16> (дата звернення: 16.04.2019).

5. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 16.04.2019).
6. Про страхування : Закон України № 85/96-ВР від 07.03.1996. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 16.04.2019).
7. Украинский рынок перестрахования и международная интеграция. *Фориншуер* : веб-сайт. URL: <http://re-insurance.com.ua/review/416> (дата звернення: 16.04.2019).

References:

1. Forynshuer. Ukrainskiy rynok perestrakhovaniya i mezhdunarodnaya intergratsiya Available at: <http://re-insurance.com.ua/review/416> (Accessed 16 April 2019).
2. Kabinetu Ministriv Ukrainy (2016). *Postanovy Pro zatverdzhennja Licenzijnykh umov provadzhennja ghospodarskoji dijalnosti z nadannja finansovykh poslugh (krim profesijnoji dijalnosti na rynku cinnykh paperiv)*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/913-2016-%D0%BF/stru> (Accessed 16 April 2019).
3. Nacionaljna komisija, shho zdijsnjuje derzhavne rehuljuvannjau sferi rynkiv finansovykh poslugh (Nackomfinposlugh) (2019). *Konsolidovani zvitni dani strakhovogho rynku Ukrainy*. Available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html> (Accessed 16 April 2019).
4. Natsional'na komisiia, scho zdijsniuie derzhavne rehuljuvannia u sferi rynkiv finansovykh poslugh (2016). *Rozporiadzhennia Natskomfinposlugh Pro zatverdzhennja Metodyky formuvannja strakhovykh rezerviv za vydamy strakhuvannja, in-shymy, nizh strakhuvannja zhyttja*. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05> (Accessed 16 April 2019).
5. Natsional'na komisiia, scho zdijsniuie derzhavne rehuljuvannia u sferi rynkiv finansovykh poslugh (2018). *Rozporiadzhennia Natskomfinposlugh «Pro zatverdzhennja Polozhennja pro obov'язkovi kryteriji i normatyvy dostatnosti kapitalu ta platospromozhnosti, likvidnosti, jakosti aktyviv ta ryzykovosti operacij strakhovyka*. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0417-16> (Accessed 16 April 2019).
6. Verhovna Rada Ukrai'ny (1996). *Pro strakhuvannia zakon Ukrai'ny*, vid 07.03.1996 № 85/96-VR. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua> (Accessed 16 April 2019).
7. Verhovna Rada Ukrai'ny (1996). *Pro investycijnju dijalnistj zakon Ukrai'ny*, vid 18.09.1991 1560-XII. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>(Accessed 16 April 2019).

Стеценко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Яременко В.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних фінансів
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Бондаренко А.Г.

магістрант
Харківського інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Stetsenko Tetiana

PhD, associate professor,
Assistant professor of public finance
Kharkov Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade and Economics

Yaremenko Valentyna

PhD, associate professor,
Assistant professor of public finance
Kharkov Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade and Economics

Bondarenko Anna

Undergraduate
Kharkov Institute of Finance of
Kyiv National University of Trade and Economics

ДЕРЖАВНІ ВИДАТКИ НА СОЦІАЛЬНУ СФЕРУ: ДОСВІД ЄВРОПИ ДЛЯ УКРАЇНИ

TOTAL GENERAL GOVERNMENT EXPENDITURE ON THE SOCIAL SPHERE: EXPERIENCE OF EUROPE FOR UKRAINE

У статті оцінено закономірностей фінансування соціальної сфери в країнах Європи, запропоновано рекомендації щодо оптимізації структури бюджетних соціальних видатків в Україні. Проаналізовано специфіку розподілу бюджетних асигнувань на соціальні функції в країнах Європи, згрупованих за рівнем ВВП на душу населення. Оцінено відповідність фінансового забезпечення соціальної сфери в країнах Європи окремим кількісним критеріям соціальної моделі держави. На підставі методу дендритів країни Європи згруповані в п'ять кластерів, кожен з яких характеризується особливостями фінансування соціальних видатків. Представлено порівняльну характеристику рівня фінансування соціальної сфери в Україні та вибраних країнах Європи. Окреслено обмежувальні фактори нарощування соціальних видатків, визначено пріоритети оптимізації структури соціального бюджету України.

Ключові слова: бюджетні видатки, соціальна сфера, освіта, охорона здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення.

В статье оценены закономерности финансирования социальной сферы в странах Европы, предложены рекомендации по оптимизации структуры бюджетных социальных расходов в Украине. Проанализирована специфика распределения бюджетных ассигнований на социальные функции в странах Европы, сгруппированных по уровню ВВП на душу населения. Оценено соответствие финансового обеспечения социальной сферы в странах Европы отдельным количественным критериям социальной модели государства. На основе метода дендритов страны Европы сгруппированы в пять кластеров, каждый из которых характеризуется особенностями финансирования социальных расходов. Представлена сравнительная характеристика уровня финансирования социальной сферы в Украине и избранных странах Европы. Очерчены ограничительные факторы наращивания социальных расходов, определены приоритеты оптимизации структуры социального бюджета Украины.

Ключевые слова: бюджетные расходы, социальная сфера, образование, здравоохранение, социальная защита и социальное обеспечение.

At present, the European experience of financing social expenditures, the patterns of formation and distribution of the social budget, depending on the level of economic development of the country, is not sufficiently appreciated. The results of this assessment would allow adjusting priorities in the budget financing of the social sphere of Ukraine and to propose a set of measures to optimize budgetary social expenditures. The article gives an estimation of the regularities of social sphere financing in the countries of Europe and recommends the ways for optimizing the structure of budgetary social expenditures in Ukraine. The specificity of state budgetary allocations for social functions in the countries of Europe, grouped by level of GDP per capita, is analyzed. The conformity of financial support of social sphere in the European countries with certain quantitative criteria of the social model of the state is estimated. The grouping of European countries by one indicator, however, allowed to determine certain patterns of social sphere financing, but essential values of expenditures' standard deviation by groups of countries requires the search for integrated assessment methods. On the basis of the dendrites method (the Wroclaw method of taxonomy), the countries of Europe are grouped into five clusters, each of which is characterized by peculiarities of financing social expenditures. The advantage of grouping EU countries by taxonomy over grouping by increasing the level of GDP per capita was the decrease in the values of standard deviation for all indicators for each group of countries. A comparative description of the level of social sphere financing in Ukraine and the selected countries of Europe is presented. Comparing the indicators of budget financing of the social sphere in Ukraine in 2017 with the European indicators, it can be noted that there are significant differences both in the volume of financing and in its structure. The restrictive factors of social spending and the priorities of optimizing the structure of the social budget of Ukraine are determined. Further research on selected topics will be related to the assessment of the level of non-budget financing of the social sphere in Ukraine.

Keywords: budget expenditures, social sphere, education, health, social protection.

Постановка проблеми. Виконання соціальних функцій державою безпосередньо гарантується конституційними положеннями. Суспільна значимість соціальної сфери, неможливість повної комерціалізації надання послуг у цій сфері обумовлюють її переважне фінансування за рахунок державних централізованих фондів.

Кожна країна вибирає власну модель фінансування соціальних видатків, зокрема обсяг соціального бюджету, пропорції його розподілу, можливість багатоканального фінансування. Україна вибрала курс на європейську інтеграцію в усіх аспектах, що обумовлює актуальність досліджень особливостей фінансування соціальної сфери в країнах Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика дослідження фінансового забезпе-

чення соціальної сфери держави представлена у вітчизняних наукових працях у значному масштабі. Ю. Сафонов, М. Патинська [1], О. Новікова, Л. Логачова [2], І. Пріхно [3] досліджують проблеми фінансового забезпечення соціальної інфраструктури та визначають перспективні шляхи вдосконалення фінансового механізму для формування достатніх соціальних ресурсів. Цікавим є дослідження Г. Мамонової та І. Канцур [4], де запропоновано проводити оптимізацію бюджетних видатків шляхом застосування вагових коефіцієнтів під час розподілу соціального бюджету за визначеними функціями, а С. Михайленко [5] пропонує під час визначення обсягів фінансування соціальних видатків використовувати коефіцієнти повноти витрат у виглядів відсотків до ВВП або національного

доходу. Т. Коляда [6], В. Надрага [7] також розглядають можливість оптимізації соціальних видатків у контексті оцінювання їх ефективності та встановлення економічних обмежень для зменшення негативного ефекту від їх безконтрольного нарощування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри суттєві дослідження у визначеному напрямку, недостатньо оцінено європейський досвід фінансування соціальних видатків, закономірності формування та розподілу соціального бюджету залежно від рівня економічного розвитку країни. Результати відповідного оцінювання дали б змогу скоригувати пріоритети в бюджетному фінансуванні соціальної сфери України та розробити комплекс заходів з оптимізації бюджетних соціальних видатків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є оцінювання закономірностей фінансування соціальної сфери в країнах Європи та надання рекомендацій щодо оптимізації структури бюджетних соціальних видатків в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для дослідження державного фінансування соціальної сфери були вибрані всі країни ЄС, а також Ісландія, Норвегія та Швейцарія. Статистичною базою дослідження були видатки зведеного бюджету країн за функціями (державні

видатки, *eng. general government expenditure by function*) без урахування видатків фондів соціального страхування.

Країни Європи були згруповані за рівнем ВВП на душу населення, а для кожної групи були розраховані середні частки видатків на соціальні функції (табл. 1). Зазначимо, що були виявлені чіткі закономірності розподілу видатків зведеного бюджету в перших трьох групах країн, а тільки четверта група через суттєву неоднорідність показників вибивалась із загальних тенденцій.

Відзначимо, що на фінансування соціальної сфери у зазначених країнах Європи спрямовувалось понад 58% державних видатків. Зі зростанням показника ВВП на душу населення також зростав рівень бюджетного фінансування соціальних видатків. У першій групі країн показником рівня соціальних видатків у видатках зведеного бюджету, нижчим за середній показник по всіх країнах, характеризувалися всі країни, крім Литви та Словенії. У другій, третій та четвертій групах показником рівня соціальних видатків у видатках зведеного бюджету, нижчим за середній показник по всіх країнах, характеризувалися тільки Мальта, Італія, Ісландія та Швейцарія.

Аналіз пропорцій розподілу соціальних видатків за функціями показав таке.

Таблиця 1

Рівень державного фінансування соціальної сфери у країнах ЄС у 2017 р.

Група країн	ВВП, євро на душу населення	Середній рівень соціальних видатків у державних видатках, %	Середній рівень видатків на охорону здоров'я у державних видатках, %	Середній рівень видатків на освіту у державних видатках, %	Середній рівень видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у державних видатках, %
Болгарія (1), Румунія (2), Хорватія (3), Польща (4), Угорщина (5), Латвія (6), Литва (7), Словаччина (8), Греція (9), Естонія (10), Чехія (11), Португалія (12), Словенія (13), Кіпр (14)	7 301,21–22 860,11	63,26	13,21	11,78	34,87
Мальта (15), Іспанія (16), Італія (17), Європейський Союз (28 країн) (18), Франція (19), Сполучене Королівство (20), Бельгія (21)	24 173,77–38 597,43	67,23	15,16	10,66	39,12
Німеччина (22), Фінляндія (23), Австрія (24), Нідерланди (25), Швеція (26), Данія (27)	39 649,88–50 790,46	71,91	15,67	11,35	42,28
Ірландія (28), Ісландія (29), Норвегія (30), Швейцарія (31), Люксембург (32)	61 178,77–92 731,95	67,68	14,37	13,68	36,12

Джерело: розроблено авторами за даними "Eurostat" [8]

1) 55–58% соціального бюджету спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення. Зі зростанням рівня ВВП на душу населення найбільший приріст фінансування припадає саме на цю функцію. Найнижчим рівнем видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення на душу населення характеризувалась Болгарія (909,6 євро), а найвищим – Люксембург (17 104,28 євро); середній рівень видатків дорівнював 5 536,6 євро.

2) 21–22% соціального бюджету припадали на охорону здоров'я. Питома вага видатків на охорону здоров'я у загальних державних видатках збільшилась майже на 2% в країнах другої групи, а несуттєво (на 0,5%) – в країнах третьої групи. Найнижчим рівнем видатків на охорону здоров'я на душу населення характеризувалась Болгарія (359,7 євро), а найвищим – Норвегія (5 734,9 євро); середній рівень видатків дорівнював 2 078,8 євро.

3) Рівень спрямування частки соціального бюджету на фінансування освіти коливався залежно від групи країни. Так, у першій групі на освіту спрямовувалось майже 19% соціального бюджету, а у другій та третій групах – тільки майже 16%. Середній рівень видатків на освіту у видатках зведеного бюджету коливався незначно, залишаючись в межах $11\% \pm 1\%$. Найнижчим рівнем видатків на освіту на душу населення знову характеризувалась Болгарія (261,4 євро), а найвищим – Ісландія (4 757,7 євро); середній рівень видатків дорівнював 1 709,8 євро.

Ю. Скулиш та Н. Пігуль [9; 10] виділили серед кількісних критеріїв соціальної моделі дер-

жави такі: видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення повинні складати більше 20% ВВП, видатки на охорону здоров'я – 7–9% ВВП, видатки на освіту – 4–6% ВВП.

Усереднені показники відношення соціальних видатків до ВВП для країн Європи в розрізі значених чотирьох груп демонструють чітку залежність між нарощуванням обсягів фінансування видатків на соціальну сферу та добробутом країни, індикатором якого вибрано обсяг ВВП на душу населення (табл. 2). Країни з третьої групи задовольняють всім критеріям соціальної моделі держави, країни другої групи максимально наблизились до порогових значень за видатками на охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення, а обсяг видатків на освіту відповідає встановленому мінімальному рівню. Зауважимо, що серед трьох соціальних функцій держави тільки видатки на освіту в усіх чотирьох групах характеризуються відповідністю встановленим критеріям, становлячи більше 4%. Найбільшим рівнем фінансування освітньої сфери вирізнялись у 2017 р. Бельгія (6,33% ВВП), Данія (6,49% ВВП), Швеція (6,77% ВВП) та Ісландія (7,53% ВВП). До країн з найвищими обсягами фінансування видатків на охорону здоров'я відносять Францію (8,03% ВВП), Австрію (8,18% ВВП), Данію (8,38% ВВП) та Норвегію (8,54% ВВП). Серед країн, де видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення складали більше 20% ВВП, можна виділити Швецію (20,20% ВВП), Австрію (20,53% ВВП), Італію (20,86% ВВП), Данію (22,38% ВВП), Францію (24,34% ВВП), Фінляндію (24,86% ВВП).

Таблиця 2

Частка соціальних видатків у ВВП в країнах ЄС у 2017 р.

Група країн	ВВП, євро на душу населення	Середній рівень соціальних видатків у ВВП, %	Середній рівень видатків на охорону здоров'я у ВВП, %	Середній рівень видатків на освіту у ВВП, %	Середній рівень видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у ВВП, %
Болгарія, Румунія, Хорватія, Польща, Угорщина, Латвія, Литва, Словаччина, Греція, Естонія, Чехія, Португалія, Словенія, Кіпр	7 301,21–22 860,11	5,30	4,71	14,10	25,49
Мальта, Іспанія, Італія, Європейський Союз (28 країн), Франція, Сполучене Королівство, Бельгія	24 173,77–38 597,43	6,90	4,81	18,09	30,85
Німеччина, Фінляндія, Австрія, Нідерланди, Швеція, Данія	39 649,88–50 790,46	7,54	5,50	20,53	34,84
Ірландія, Ісландія, Норвегія, Швейцарія, Люксембург	61 178,77–92 731,95	5,66	5,34	14,19	26,64

Джерело: розроблено авторами за даними "Eurostat" [8]

Хоча групування країн Європи за одним показником дало змогу визначити певні закономірності у фінансуванні соціальної сфери, проте суттєві значення середнього квадратичного відхилення видатків по групах країн вимагають пошуку комплексних методів оцінювання.

Для виокремлення кластерів країн Європи за особливостями фінансування соціальних видатків застосований метод дендритів (метод вроцлавської таксономії) [11]. Для порівняння країн були вибрані такі показники, як ВВП на душу населення, питома вага загальних соціальних видатків у державних видатках, питома вага видатків на охорону здоров'я у державних видатках, питома вага видатків на освіту у державних видатках, питома вага видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у державних видатках. На підставі результатів побудованої матриці відстаней країни були об'єднані в 5 кластерів (рис. 1).

Перевагою групування країн ЄС за методом дендритів перед групуванням за збільшенням рівня ВВП на душу населення стало зменшення середнього квадратичного відхилення за всіма

показниками для кожної групи країн. У кожній групі виявилися характерні особливості фінансування соціальних видатків:

- група I (країни 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 11, 12) має одні з найнижчих показників розподілу фінансування на соціальні видатки серед усіх груп;
- група II (країни 6, 14, 31) має 61% загального бюджетного фінансування, що в середньому припадають на соціальні видатки, що є найменшим показником для всіх груп; найнижчу частка фінансування видатків на охорону здоров'я (6–9%); найвищі показники фінансування освіти (понад 15% загальних видатків);
- група III (країни 16, 17, 18, 19, 22, 23, 24) має питому вагу соціальних видатків до 70% загальних державних видатків (один з найвищих показників); найбільший рівень фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення (тяжіє до 42–43% загального обсягу видатків); нижчий за середній по всіх країнах рівень фінансування видатків на освіту (не більше 10%);
- група IV (країни 20, 25, 28, 30, 32) має високий рівень фінансування соціальних видатків (майже 70% загальних державних видат-

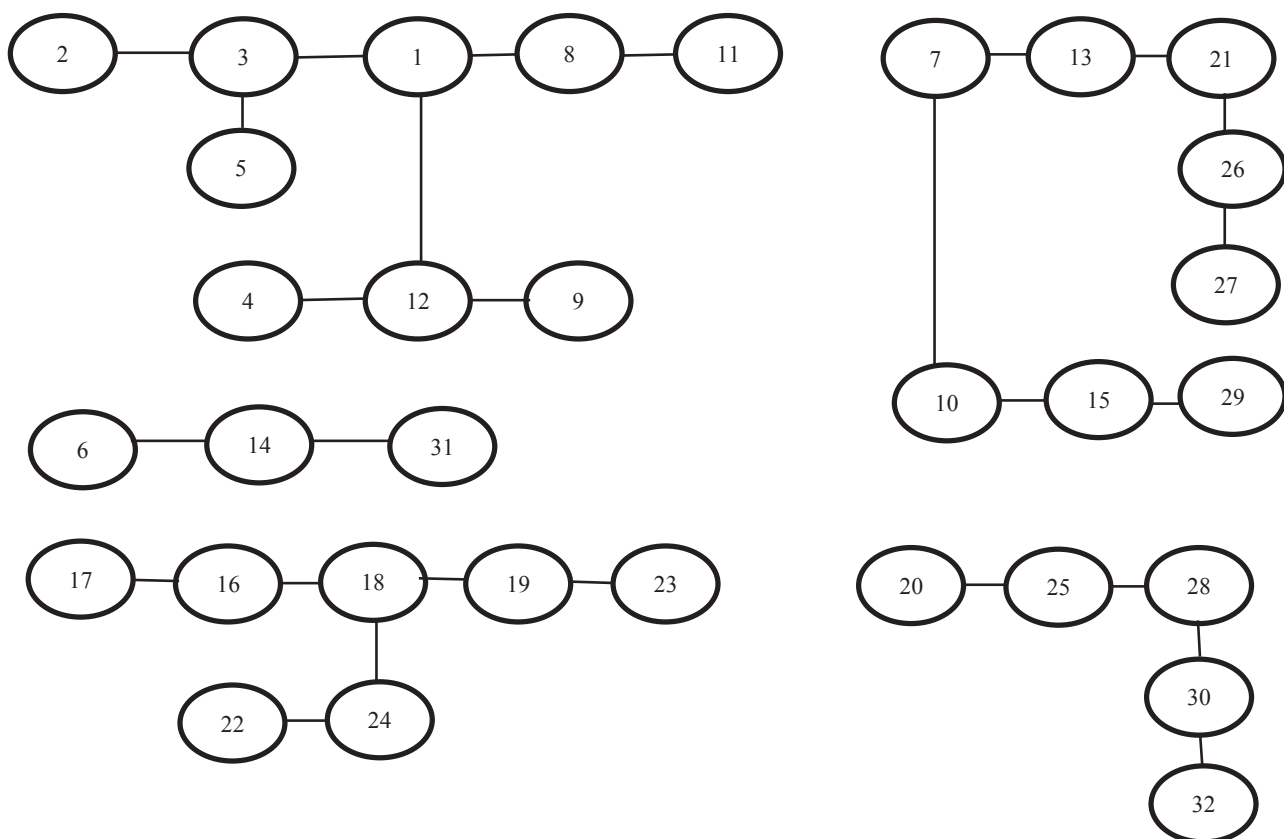


Рис. 1. Кластерні структури для оцінювання рівня державного фінансування соціальної сфери у країнах ЄС у 2017 р.

Примітка: номер у вершинах відповідає порядковому номеру країни, зазначеному у дужках у табл. 1.

Джерело: розроблено авторами за даними "Eurostat" [8]

Таблиця 3

Рівень державного фінансування соціальної сфери в Україні у 2017 р.

Група видатків	Обсяг видатків, млн. грн.	Частка групи видатків у видатках Зведеного бюджету України, %	Обсяг видатків, грн. на душу населення	Обсяг видатків, євро на душу населення	Частка групи видатків Зведеного бюджету України у ВВП, %
Охорона здоров'я	102 392,43	9,69	2 419,72	80,62	3,43
Освіта	177 915,76	16,83	4 204,47	140,08	5,96
Соціальний захист та соціальне забезпечення	285 761,73	27,04	6 753,07	225,00	9,58
Духовний та фізичний розвиток	24 342,31	2,30	575,25	19,17	0,82
Соціальні видатки	590 412,23	55,86	13 952,51	464,87	19,79

Джерело: розроблено авторами за даними Державної казначейської служби України [12]

ків); найвищий рівень фінансування охорони здоров'я (понад 17% всіх видатків, крім Люксембургу (11,3%)); відповідність інших показників середнім значенням по всій вибірці;

– група V (країни 7, 10, 13, 15, 21, 26, 27, 29) має високий рівень фінансування соціальних видатків (68% загальних державних видатків); вищі за середні значення частки фінансування видатків на охорону здоров'я та освіти (15,4% та 14,0% відповідно).

Порівнюючи показники бюджетного фінансування соціальної сфери в Україні у 2017 р. з європейськими показниками, можемо констатувати наявність суттєвих розбіжностей як в обсягах фінансування, так і в його структурі (табл. 3).

Відзначимо, що серед усіх показників лише видатки на освіту відповідають нормам соціальної моделі країни (4–6% ВВП, але на їх фінансування спрямовуються 16,8% видатків Зведеного бюджету України, що перевищує аналогічний середній рівень частки видатків цієї групи в країнах Європи). Видатки на охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення значно нижчі як встановлених критеріїв для соціальної держави, так і середніх показників частки фінансування для країн Європи. Обсяги видатків за всіма групами соціальних функцій у розрахунку на душу населення в євро навіть не досягають мінімальних значень для досліджуваних країн Європи.

Висновки. Підсумовуючи отримані результати аналізу обсягів фінансування соціальної сфери в країнах Європи, можемо сформулювати такі пропозиції для України:

1) необґрунтоване збільшення обсягів видатків на соціальну сферу зі збереженням поточних пропорцій розподілу асигнувань може привести до негативних наслідків для економі-

ки країни; як доводять проведені дослідження та думки Т. Коляда [6], В. Надрага [7], І. Кичко [13, с. 134], збільшення обсягів соціальних видатків є можливим тільки за забезпечення економічного зростання країни із дотриманням принципу ефективності та результативності;

2) оптимізація структури соціального бюджету повинна базуватись на прагненні до досягнення критеріїв соціальної держави; максимальному розширенні каналів фінансування охорони здоров'я та освіти (комерціалізація послуг, державно-приватне партнерство, соціальні підприємства, соціальні облигації, краудфандинг тощо); прагненні до дотримання загальноєвропейських пропорцій фінансування головних соціальних сфер (охорона здоров'я має 14%, освіта – 10–12%, соціальний захист та соціальне забезпечення – 37%).

Подальші дослідження з вибраної тематики пов'язані з оцінюванням рівня небюджетного фінансування соціальної сфери в Україні.

Бібліографічний список:

1. Сафонов Ю., Патинська М. Фінансове забезпечення установ соціального спрямування: стан, проблеми, шляхи їх вирішення. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 3. С. 68–73.
2. Новікова О., Логачова Л. Особливості фінансування соціальної інфраструктури в процесі бюджетної децентралізації. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 1. С. 4–12.
3. Пріхно І. Механізми фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. Вип. 23(1). С. 105–108.
4. Мамонова Г., Канцур І. Фінансування соціальної сфери: моделювання методом попарних порівнянь. *Світ фінансів*. 2015. Вип. 2. С. 137–144.

5. Михайленко С. Методологічні аспекти планування бюджетних видатків на фінансування соціальних програм. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2014. Вип. 10(1). С. 167–173.
6. Коляда Т. Фінансове забезпечення соціальних функцій держави: стан, тенденції та напрямки оптимізації. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 100–107.
7. Надрага В. Соціальні видатки в контексті фінансової стабільності України. *Фінанси України*. 2014. № 9. С. 43–51.
8. Database / Eurostat : веб-сайт. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата звернення: 22.04.2019).
9. Скулиш Ю. Моделі фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери. *Наукові праці НДФІ*. 2008. № 2(43). С. 26–33.
10. Пігуль Н. Типологія моделей фінансування розвитку соціальної сфери. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. Вип. 38. С. 220–229.
11. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / пер. с пол. Москва : Статистика, 1980. 151 с.
12. Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2017 рік // Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2017-rik> (дата звернення: 23.04.2019).
13. Кичко І. Трансформація соціальних функцій держави: фінансовий аспект. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. № 1. С. 132–137.
4. Mamonova H., Kantsur I. (2015). Finansuvannia sotsialnoi sfery: modeliuvannia metodom porivnian [Financing of the social sphere: modeling by the method of pairwise comparisons]. *Svit finansiv*, vol. 2, pp. 137–144.
5. Mykhailenko S. (2014). Metodolohichni aspekty planuvannia biudzhethnykh vydatkiv na finansuvannia sotsialnykh prohram [Methodological aspects of planning of budget expenditures for financing social programs]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, vol. 10(1), pp. 167–173.
6. Koliada T. (2014). Finansove zabezpechennia sotsialnykh funktsii derzhavy: stan, tendentsii ta napriamky optymizatsii [State financial support of social functions: state, trends and directions of optimization]. *Problemy ekonomiky*, no. 3, pp. 100–107.
7. Nadraha V. (2014). Sotsialni vydatky v konteksti finansovoi stabilnosti Ukrainy [Social Expenditures in the Context of Financial Stability of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 9, pp. 43–51.
8. Database / Eurostat. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (accessed: 22 April 2019).
9. Skulysh Yu. I. (2008). Modeli finansovoho zabezpechennia rozvytku sotsialnoi sfery [Models of financial support for the development of social sphere]. *Naukovi pratsi NDFI*, no. 2(43), pp. 26–33.
10. Pihul N. (2014). Typolohiia modelei finansuvannia rozvytku sotsialnoi sfery [Typology of models of financing of development of social sphere]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*, vol. 38, pp. 220–229.
11. Pljuta V. (1980). *Sravnitel'nyj mnogomernyj analiz v jekonomicheskikh issledovaniyah: Metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multidimensional analysis in economic research: Methods of taxonomy and factor analysis]. Moscow : Statistika. (in Russian)
12. Richnyi zvit pro vykonannya Derzhavnogo biudzhetu Ukrainy za 2017 rik [Annual report on implementation of the State Budget of Ukraine for 2017]. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2017-rik> (accessed: 23 April 2019).
13. Kychko I. (2018). Transformatsiia sotsialnykh funktsii derzhavy: finansovy aspekt [Transformation of social functions of the state: financial aspect]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 1, pp. 132–137.

References:

1. Safonov Yu., Patynska M. (2016). Finansove zabezpechennia ustanov sotsialnoho spriamuvannia: stan, problemy, shliakhy yikh vyrishennia [Financial support of the institutions of social orientation: the state, problems, ways of their solution]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 3, pp. 68–73.
2. Novikova O., Lohachova L. (2017). Osoblyvosti finansuvannia sotsialnoi infrastruktury v protsesi biudzhethnoi detsentralizatsii [Features of financing of social infrastructure in the process of budget decentralization]. *Ekonomichniy visnyk Donbasu*, no. 1, pp. 4–12.
3. Prikhno I. (2017). Mekhanizmy finansovoho zabezpechennia sotsialnoi sfery v Ukraini [Mechanisms of financial provision of social sphere in Ukraine]. *Scientific Herald of Kherson State University*.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 338.64

Гершман Ю.В.

аспірант
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

Hershman Yuri

postgraduate
National Scientific Centre
«Institute of Agrarian Economics»

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОПОДАТКУВАННЯ ОРЕНДНОЇ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF TAXATION OF FARMLAND RENTAL INCOME

У публікації проведено узагальнення діючого порядку оподаткування орендної плати за землі сільськогосподарського призначення та сформовано методичні рекомендації щодо його оптимізації. Визначено сучасний стан ринку оренди сільськогосподарських угідь, охарактеризовано рівень орендних платежів по Україні порівняно з європейськими країнами. Сформульовано єдині методичні засади щодо оподаткування орендної плати податком із доходів фізичних осіб, військовим збором, податком на додану вартість та податком на прибуток. Установлено, що податок із доходів фізичних осіб та військовий збір становлять п'яту частину загального обсягу орендної плати, що виплачується власникам земель – фізичним особам. Наголошено на важливості скорочення податкового навантаження на сільських мешканців та необхідності розроблення достовірного обліку та контролю нарахування й виплати орендної плати і сплати податків, що передбачає її виплата.

Ключові слова: оренда земель, оподаткування, землі сільськогосподарського призначення, оподаткування орендних платежів.

В публикации проведено обобщение действующего порядка налогообложения арендной платы за земли сельскохозяйственного назначения и сформированы методические рекомендации по его оптимизации. Определено современное состояние рынка аренды сельскохозяйственных угодий, охарактеризован уровень арендных платежей в Украине по сравнению с европейскими странами. Сформулированы единые методические основы относительно налогообложения арендной платы налогом с доходов физических лиц, военным сбором, налогом на добавленную стоимость и налогом на прибыль. Установлено, что подоходный налог и военный сбор составляют пятую часть общего объема арендной платы, выплачиваемой собственникам земель – физическим лицам. Подчеркнута важность сокращения налоговой нагрузки на сельских жителей и необходимости разработки достоверного учета и контроля начисления и выплаты арендной платы и уплаты налогов, что предусматривает ее выплата.

Ключевые слова: аренда земель, налогообложение, земли сельскохозяйственного назначения, налогообложение арендных платежей.

The relevance of the problems raised in the publication is determined by the need to improve the welfare and socio-economic status of the development of rural areas and rural communities in Ukraine. The article generalizes the current procedure of taxation of rent for agricultural land and the forms methodological recommendations for its optimization. The current state of the farmland rental market is identified; the level of rental payments in Ukraine in comparison with European countries is characterized. In particular, it is established that on average in Ukraine, rent for land share is 1369 UAH/ha (€41) while in the European Union countries, farmland rent costs from 46 to 791 €/ha. The procedure for the evaluation of agricultural land used for the calculation of rent payment, which is a basis for tax charges, is analysed. Unified methodological fundamentals in relation to the taxation of rental income through personal income tax, military levy, value-added tax, and profit tax are formulated. It is determined that personal income tax and military levy make one-fifth of the total rental payment paid to landowners-individuals. In particular, when charging taxes on personal income received in the form of rental payments, the personal income tax rate is 18%, military levy rate for rental amount is 1.5%. In regards to the value-added tax, attention is paid to the feature of rental non-monetary remuneration, which is VAT-taxable. Considering profit tax, it is established that land rental payment is a component of prime cost and expenses for its charge. The importance to reduce the tax burden on rural population and the need to develop a reliable accounting and control over the charge and payment of rent and discharge of taxes envisaged by this payment are emphasized.

Keywords: land lease, taxation, agricultural land, taxation of rental payments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Питання оподаткування сільськогосподарських підприємств та громадян сьогодні є вкрай важливим, ураховуючи необхідність поліпшення добробуту та соціально-економічного стану на селі. Стратегією розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [12] передбачено створення прозорих інструментів системи оподаткування аграрного сектору з урахуванням його економічних особливостей та соціальної ролі. Такі інструменти, зокрема, включають застосування спеціального режиму оподаткування, поетапну трансформацію системи оподаткування в аграрному секторі та вдосконалення системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Складовою частиною суспільно-економічних відносин у сфері сільського господарства, що також є об'єктом оподаткування, є оренда сільськогосподарських земель. Площа сільськогосподарських земель в Україні становить 42,7 млн. га, або 70% площі всієї території країни, а площа ріллі – 32,5 млн. га, або 78,4% усіх сільськогосподарських угідь. Із 27,5 млн. га розпайованих земель 19,7 млн. га (71,6%) передано в оренду [13]. Виплата орендної плати власникам паїв підлягає оподаткуванню податком із доходів фізичних осіб, військовим збором, а тому вимагає посиленої уваги та науково-методичного обґрунтування. Особливої актуальності дане питання набуває у зв'язку з тим, що стосується інтересів та збереження фінансово-майнового стану сільських жителів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Розв'язання проблем ефективного інформаційного забезпечення оподаткування та управління землями сільськогосподарського призначення є важливим для дослідників. Такі дослідження здійснюються у площині посилення значення цих активів у макроекономічній політиці, у теорії та методології обліку, фінансовій звітності, вдосконалення їх оцінки та інформаційного забезпечення механізмів справедливого розподілу земельної ренти тощо. Питаннями орендної плати за землі сільськогосподарського призначення та її оподаткування займаються такі вчені, як П. Гайдучий, В. Жук, Ю. Бездушна, Ю. Лупенко, В. Русан, Л. Тудуш, О. Ходаківська, О. Шпичак та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Разом із тим у науково-практичних колах відсутні узагальнені методичні рекомендації щодо оподаткування орендної плати за землі сільськогосподарського призначення з урахуванням її природної родючості та оптимальних розмірів податкового навантаження на соціально незахищені верстви сільського населення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення діючого порядку оподаткування орендної плати за землі сільськогосподарського призначення та формування методичних рекомендацій щодо його оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Удосконалення орендних відносин, зокрема шляхом стимулювання довгострокової оренди земель сільськогосподарського призначення, встановлення мінімального строку дії договору оренди таких земель та визначення умов його дострокового розірвання, запровадження консолідованої відповідальності у разі надання в оренду масивів земель сільськогосподарського призначення є пріоритетом державної політики у сфері сільськогосподарського землекористування та захисту прав власників паїв.

Питання оподаткування операцій оренди земельних ділянок заслуговує на окрему увагу, оскільки 19,7 млн. га (71,6%) передані в оренду сільськогосподарським підприємствам, які є відповідальними за нарахування та сплату всіх податків і зборів із даних подій. У середньому в Україні громадяни – власники паїв у 2018 р. отримували 1 369 грн. орендної плати за гектар. Станом на 01.01.2017 цей показник становив 1 093,4 грн./га [6]. У країнах ЄС також значні обсяги сільськогосподарських земель знаходяться у короткостроковій або довгостроковій оренді. У країнах Євросоюзу найдорожчою оренда землі сільгосппризначення є у Нідерландах – 791 €/га, найдешевшою – у Латвії – 46 €/га. У 2017 р. в Україні середній розмір плати за оренду одного гектара сільськогосподарської землі становив 1 369 грн. (€41) [2].

Розмір орендної плати за користування земельною ділянкою визначається сторонами самостійно, проте законодавством встановлено певні вимоги до мінімального річного платежу. Зокрема, Указом Президента України «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» від 2 лютого 2002 р. № 92/2002 встановлено мінімально допустимий розмір орендної плати за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення, земельних часток (паїв) [9]. Розмір плати за оренду земельних ділянок сільськогосподарського призначення має бути не меншим 3% визначеної, відповідно до законодавства, вартості земельної ділянки, земельної частки (паю).

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про оцінку земель» від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV (далі – Закон № 1378), вартість земельної ділянки – еквівалент цінності земельної ділянки, виражений у ймовірній сумі грошей, яку може отримати продавець. Грошова оцінка земельних ділянок

залежно від призначення та порядку проведення може бути нормативною й експертною [10].

Експертна грошова оцінка земельних ділянок використовується під час здійснення цивільно-правових угод щодо земельних ділянок та прав на них, окрім випадків, визначених вищезазначеним Законом та іншими законами.

Нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується, зокрема, для визначення розміру земельного податку, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності. Випадки обов'язкового проведення грошової оцінки земель зазначені у ст. 13 Закону № 1378. У всіх інших випадках грошова оцінка земельних ділянок може проводитися за згодою сторін та у випадках, визначених Законом № 1378 та іншими законами.

Найчастіше в укладених договорах оренди земельної частки (паю) розмір орендної плати визначається від вартості земельної ділянки, що дорівнює її нормативній грошовій оцінці.

Відповідно до ст. 22 Закону України «Про оренду землі» від 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV, орендна плата справляється у грошовій формі. За згодою сторін розрахунки щодо орендної плати за землю можуть здійснюватися у натуральній формі. Розрахунок у натуральній формі має відповідати грошовому еквіваленту вартості товарів за ринковими цінами на дату внесення орендної плати. Розрахунки щодо орендної плати за земельні ділянки, що перебувають у державній і комунальній власності, здійснюються виключно у грошовій формі [11]. Орендна плата за земельні частки (паї) встановлюється, як правило, у грошовій формі. За добровільним рішенням та погодженням власника земельної частки (паю) така плата може встановлюватися у натуральній формі. Відповідно до п. 5 ст. 762 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) [14], плата за користування майном вноситься щомісячно, якщо інше не встановлено договором, тому якщо в договорі не вказано строки оплати, то підприємство має здійснювати такі платежі щомісячно. Якщо підприємство бажає визначити іншу періодичність, то така умова обов'язково має бути вказана у договорі оренди.

Орендна плата за землю, яка виплачується фізичним особам, підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб та військовим збором. Відповідно до пп. 164.2.5 п. 164.2 ст. 164 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку включається дохід

від надання майна в лізинг, оренду або суборенду (строкове володіння та/або користування), визначений у порядку, встановленому п. 170.1 ст. 170 ПКУ. Відповідно до норм п. 161 підрозділу 10 «Інші перехідні положення» розділу XX «Перехідні положення» ПКУ, із сум орендної плати також стягується військовий збір.

Згідно з нормою, наведеною у пп. 170.1.1. п. 170.1 ст. 170 ПКУ, податковим агентом платника податку – орендодавця щодо його доходу від надання в оренду земельної ділянки сільськогосподарського призначення, земельної частки (паю) є орендар. При цьому об'єкт оподаткування визначається виходячи з розміру орендної плати, зазначеної в договорі оренди, але не менше ніж мінімальна сума орендного платежу, встановлена законодавством із питань оренди землі.

Податковий агент, який нараховує (виплачує, надає) оподатковуваний дохід на користь платника податку, зобов'язаний утримувати податок із суми такого доходу за його рахунок, використовуючи ставку податку, визначену законодавством (пп. 168.1.1. п. 168.1. ст. 168 ПКУ). Доходи від надання в оренду земельних ділянок оподатковуються податковим агентом під час їх виплати за їхній рахунок (пп. 170.1.4 п. 170.1 ст. 170 ПКУ).

Під час оподаткування доходів фізичних осіб, отриманих у вигляді орендної плати, відповідно до п. 167.1 ст. 167 ПКУ, ставка податку становить 18%. Відповідно до пп. 1.3 п. 161 підрозділу 10 «Інші перехідні положення» розділу XX «Перехідні положення» ПКУ, ставка військового збору із сум орендної плати становить 1,5%. При цьому зауважимо, що податкова соціальна пільга під час виплати ПДФО до орендної плати не застосовується, оскільки орендна плата не є доходом у формі заробітної плати чи інших прирівняних до неї виплат та заохочень. Строки перерахування до бюджету ПДФО та військового збору, утриманих із орендної плати, залежать від того, у якій формі виплачувався такий дохід. Якщо орендна плата виплачується у грошовій формі, ПДФО та військовий збір сплачуються (перераховуються) до бюджету під час виплати оподаткованого доходу єдиним платіжним документом. Банки приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання розрахункового документа на перерахування цього податку до бюджету (слід керуватися пп. 168.1.2 п. 168.1 ст. 168 ПКУ).

Якщо оподатковуваний дохід надається у негрошовій формі чи виплачується готівкою з каси

підприємства, податок сплачується (перераховується) до бюджету протягом банківського дня, що настає за днем такого нарахування (виплати, надання) (пп. 168.1.4 п. 168.1 ст. 168 ПКУ). Якщо ж орендна плата нараховується підприємством, але не виплачується (не надається) орендодавцю, то ПДФО та військовий збір, які підлягають утриманню з такого нарахованого доходу, відповідно до пп. 168.1.5 п. 168.1 ст. 168 ПКУ, підлягають перерахуванню до бюджету податковим агентом у строки, встановлені для місячного податкового періоду (протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного місяця).

Важливим є питання місця сплати ПДФО з орендної плати за земельні ділянки. Органи місцевого самоврядування зацікавлені, щоб ПДФО надходив до місцевого бюджету. В індивідуальній податковій консультації від 04.09.2018 № 3835/6/99-99-13-01-01-15/ІПК ДФСУ роз'яснила, що податковий агент, який здійснює нарахування (виплату) доходів у вигляді орендної плати за земельні ділянки сільськогосподарського призначення, починаючи з 15.08.2018 сплачує (перераховує) податок на доходи фізичних осіб до відповідного бюджету за місцезнаходженням земельних ділянок, земельних часток (паїв), виділених або не виділених у натурі (на місцевості) [3]. Що стосується місця сплати військового збору (напевне, із сум орендної плати за землю, раз на початку йдеться про неї), то в ІПК зазначається, що «юридична особа перераховує військовий збір як за себе, так і за неуповноважений відокремлений підрозділ до бюджету за своїм місцезнаходженням (реєстрації). Суми військового збору, нараховані уповноваженим відокремленим підрозділом, перераховуються до відповідного бюджету за місцезнаходженням (реєстрацією) такого відокремленого підрозділу».

Інформація про доходи фізичних осіб у вигляді орендної плати, виплачені податковим агентом на користь орендодавця, має знайти відображення у Податковому розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ).

Щодо нарахування єдиного внеску на суми винагород за договором найму (оренди) цивільно-правового характеру, то ДФСУ в Листі від 21.09.2017 № 2021/6/99-99-13-02-03-15/ІПК «Щодо застосування норм чинного законодавства» повідомила, що дохід у вигляді орендної

плати, виплаченої на користь фізичної особи, не є базою нарахування єдиного внеску [15].

Окремо слід звернути увагу на норми щодо податку на прибуток під час виплати орендної плати. Згідно з нормами ст. 134 ПКУ, у платників податку на прибуток його сума визначається за даними бухгалтерського обліку з відповідними коригуваннями на різниці, які виникають унаслідок застосування норм розділу III «Податок на прибуток підприємств» ПКУ. Плата за оренду земельних ділянок є складником собівартості виготовлених і реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Орендар збільшує суму витрат на суму нарахованої орендної плати за результатами податкового періоду, в якому здійснюється таке нарахування. Якщо орендар перерахує орендодавцю суму орендної плати, що перевищує суму орендної плати у звітному періоді, то сума перевищення не буде віднесена до складу його витрат. При цьому не слід забувати й те, що можливість формування витрат орендар має тільки в тому разі, якщо в нього оформлені належним чином усі підтвердні документи (договір оренди, в якому зазначені умови нарахування орендної плати і строки сплати, а також підписаний акт виконавчих робіт (наданих послуг), в якому вказана нарахована сума орендної плати).

Під час розрахунків за оренду земельного паю в негрошовій формі (у натуральній або відробітковій формах) у підприємства-орендаря виникає дохід від реалізації товарів (робіт, послуг), який слід включити до складу доходу, що враховується під час визначення об'єкта оподаткування. При цьому датою збільшення доходу під час відвантаження продукції в рахунок оплати за оренду є дата переходу покупцеві – орендодавцеві права власності на такий товар, а під час виконання робіт (надання послуг) – дата складання акта або іншого документа, що підтверджує виконання робіт або надання послуг.

Щодо податку на додану вартість, то у разі, коли винагорода за договором оренди землі виплачується орендодавцеві грошовими коштами, об'єкт оподаткування (операція поставки продукції або послуг) відсутній, тому податкові зобов'язання з ПДВ не нараховуються. Під час виплати винагороди за договором оренди у натуральній формі або послугами має місце поставка продукції або послуг, тому така операція є об'єктом обкладення ПДВ (ст. 185 ПКУ). При цьому база оподаткування операцій із постачання товарів/послуг визначається виходячи з їхньої договірної вартості.

Датою збільшення податкових зобов'язань вважається дата, на яку припадає фактична поставка продукції, а для послуг – дата підписання документа, що засвідчує факт виконання робіт (надання послуг) у рахунок орендної плати (ст. 187 ПКУ). Таким чином, на дату поставки продукції або надання послуг у рахунок орендної плати підприємство повинне нарахувати податкові зобов'язання та виписати податкову накладну. Оскільки поставка продукції (послуг) здійснюється, як правило, фізичним особам – неплатникам ПДВ, то обидва екземпляри податкових накладних залишаються у підприємства-орендаря.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Узагальнення діючого порядку оподаткування орендної плати за землі сільськогосподарського призначення дало змогу сформулювати важливі методичні рекомендації щодо правильного нарахування та сплати таких податків, як податок із доходів фізичних осіб, військовий збір, які, як показали проведені дослідження, становлять п'яту частину загального обсягу орендної плати, що виплачується власникам земель – фізичним особам. Окрім оподаткування фізичних осіб також з'ясовано, що виплачена орендна плата включається у витрати для розрахунку податку на прибуток орендарів, та у разі її виплати в натуральній формі прирівнюється до поставки сільськогосподарського підприємства і підлягає оподаткуванню податком на додану вартість. Усе вищезазначене засвідчує важливість скорочення податкового навантаження на сільських мешканців. з одного боку, та, з іншого – є важливим складником формування місцевих бюджетів.

Бібліографічний список:

1. Бездушна Ю.С. Методологія обліку і оцінки фінансових інструментів та її застосування аграрними підприємствами. *Аграрний вісник Причорномор'я. Серія «Економічні науки»*. 2010. Вип. 53. С. 18–23.
2. Вартість оренди сільгоспугідь в Україні найнижча в Європі. *Інфоіндустрія*. URL: <http://infoindustria.com.ua/vartist-orendi-silgospugid-v-ukrayini-naynizhcha-v-yevropi/>
3. Індивідуальна податкова консультація від 04.09.2018 № 3835/6/99-99-13-01-01-15/ІПК. *Державна фіскальна служба України*. URL: <https://zpl.com.ua/content/misc-splati-pdf-z-orendnoyi-plati-za-zemlyu>

4. Лупенко Ю., Ходаківська О. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення. *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 5–15.
5. Жук В.М., Рудченко Ю.С. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку та оцінки прав на об'єкти інтелектуальної власності в бюджетних установах. *Облік і фінанси АПК*. 2009. № 2. С. 107–123.
6. Офіційний сайт Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру. URL: <https://land.gov.ua/>
7. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затв. Постановою Правління Національного банку України від 29.12.2017 № 148. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>
9. Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв) – Указ Президента України від 2 лютого 2002 р. № 92/2002. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/92/2002>
10. Про оцінку земель – Закон України від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>
11. Про оренду землі – Закон України від 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14>
12. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>
13. Стратегія удосконалення механізму управління в сфері використання та охорони земель сільськогосподарського призначення державної власності та розпорядження ними, затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 7.06.2017 № 413. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-п>
14. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
15. Щодо застосування норм чинного законодавства – Лист від 21 вересня 2017 р. № 2021/6/99-99-13-02-03-15/ІПК. *Державна фіскальна служба України*. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/pisma/gfsu/schodo-narahuvannya-edinogo-1032143.html>

References:

1. Bezduzhna, Yu.S. (2010). Metodolohiia obliku i otsinky finansovykh instrumentiv ta yii zastosuvannya ahrarnymy pidpriemstvamy [Methodology of accounting and estimation of financial instruments and its application by agrarian enterprises]. *Ahrarnyi visnyk Prychornomoria. Zbirnyk naukovykh prats. Seriia: ekonomichni nauky*, 53, pp.18–23. (in Ukrainian)
2. Vartist orendy silhospuhid v Ukraini nainyzhcha v Yevropi [Cost of renting farmland in Ukraine is the lowest in Europe]. (n.d.). *Infoindustriia*. Retrieved from: <http://infoindustriia.com.ua/vartist-orendi-silgos-pugid-v-ukrayini-naynizhcha-v-yevropi> (in Ukrainian)
3. Indyvidualna podatkovy konsultatsiia vid 04.09.2018 r. N 3835/6/99-99-13-01-01-15/IPK [Individual tax consultation dated 04.09.2018, No. 3835/6/99-99-13-01-01-15/IPK]. *Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy*. Retrieved from: <https://zpl.com.ua/content/misce-splati-pdf-z-orend-noyi-plati-za-zemlyu> (in Ukrainian)
4. Lupenko, Yu. & Khodakivska, O. (2016). Naukovi zasady zaprovadzhennia rynkovoho obihu zemel silskohospodarskoho pryznachennia [Scientific principles of introduction of market circulation of agricultural lands]. *Ekonomika APK*, 12, pp. 5–15. (in Ukrainian)
5. Zhuk, V.M. & Rudchenko, Yu.S. (2009). Metodichni rekomendatsii z bukhgalterskoho obliku ta otsinky prav na ob'ekty intelektualnoi vlasnosti v biudzhethnykh ustanovakh [Methodical recommendations on accounting and evaluation of rights to intellectual property objects in budgetary institutions]. *Oblik i finansy APK*, 2, pp. 107–123. (in Ukrainian)
6. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby Ukrainy z pytan heodezii, kartohrafii ta kadastru [Official site of the State Service of Ukraine for Geodesy, Cartography and Cadastre]. Retrieved from: <https://land.gov.ua> (in Ukrainian)
7. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 2 hrudnia 2010 r. № 2755-VI / [Tax Code of Ukraine dated 2.12.2010, No. 2755-VI]. *Verkhovna rada Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (in Ukrainian)
8. Polozhennia pro vedennia kasovykh operatsii u natsionalnii valiuti v Ukraini, zatv. Postanovoiu Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 29.12.2017 r. № 148. [Regulation on cash operations in the national currency in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine dated 29.01.2017, No. 148]. *Verkhovna rada Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17> (in Ukrainian)
9. Pro dodatkovy zakhody shchodo sotsialnoho zakhystu selian – vlasnykiv zemelnykh dilianok ta zemelnykh chastok (paiv): Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 2 liutoho 2002 r. № 92/2002 [On ad-

- ditional measures for social protection of peasants – owners of land plots and land shares: Decree of the President of Ukraine dated February 2.02.2002, No. 92/2002]. *Verkhovna rada Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/92/2002> (in Ukrainian)
10. Pro otsinku zemel: Zakon Ukrainy vid 11 hrudnia 2003 r. № 1378-IV [On land evaluation: Law of Ukraine dated 11.12.2003, No. 1378-IV]. *Verkhovna rada Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> (in Ukrainian)
11. Pro orendu zemli: Zakon Ukrainy vid 6 zhovtnia 1998 r. № 161-XIV [On land lease: Law of Ukraine dated 6.10.1998, No. 161-XIV]. *Verkhovna rada Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/161-14> (in Ukrainian)
12. Stratehiia rozvytku aharnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku, skhvalena rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 17 zhovtnia 2013 r. № 806-r [Development strategy for the agrarian sector of the economy for the period until 2020: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 17.10.2013, No. 806-p]. *Verkhovna rada Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80> (in Ukrainian)
13. Stratehiia udoskonalennia mekhanizmu upravlinnia v sferi vykorystannia ta okhorony zemel silskohospodarskoho pryznachennia derzhavnoi vlasnosti ta rozporiadzhennia nymy, zatv. postanovoiou Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 7.06.2017 r. № 413 [Strategy for improving a management mechanism in the field of use and protection of agricultural land of state ownership and its disposal: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 7.06.2017, No. 413]. *Verkhovna rada Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/413-2017-p> (in Ukrainian)
14. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16 sichnia 2003 roku № 435-IV [Civil Code of Ukraine dated January 16.01.2003, No. 435-IV]. *Verkhovna rada Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (in Ukrainian)
15. Shchodo zastosuvannia norm chynnoho zakonodavstva: lyst vid 21 veresnia 2017 r. № 2021/6/99-99-13-02-03-15/IPK [Regarding the application of norms of the current legislation: Letter dated 21.09.2017, No. 2021/6/99-99-13-02-03-15/IPK]. *Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy*. Retrieved from: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/pisma/gfsu/schodo-narahuvannya-edinogo-1032143.html> (in Ukrainian)

УДК 657.471.12:631.15

Падій І.О.

аспірант
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

Padii Iryna

Postgraduate Student,
National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics»

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ В ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODICAL PROVIDING FOR FORMATION OF RESERVES IN ACCOUNTING SYSTEM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті узагальнено механізм облікового забезпечення резервів у сільськогосподарських підприємствах. Досліджено методику обліку резервів у сільськогосподарських підприємствах. Запропоновано документальне забезпечення їх розрахунку ефективної стабільної діяльності та управління підприємством. Розглянуто резерв як невід'ємну частину фінансової звітності сільськогосподарському підприємства, а також проведено діагностику методичного забезпечення інвентаризації резервів. Проаналізовано можливі варіанти розрахунку

резервів для створення оптимальних умов конкурентоспроможності підприємства. Наведено пропозиції щодо вдосконалення методики бухгалтерського обліку резервів, що підвищить інформативну місткість облікової інформації у сільськогосподарському підприємстві.

Ключові слова: резерв сумнівних боргів, резерв на відпустку, сільське господарство, інвентаризація резервів.

В статье обобщен механизм учетного обеспечения резервов на сельскохозяйственных предприятиях. Исследована методика учета резервов на сельскохозяйственных предприятиях. Предложено документальное обеспечение их расчета эффективной стабильной деятельности и управления предприятием. Рассмотрен резерв как неотъемлемая часть финансовой отчетности сельскохозяйственного предприятия, а также проведена диагностика методического обеспечения инвентаризации резервов. Проанализированы возможные варианты расчета резервов для создания оптимальных условий конкурентоспособности предприятия. Даны предложения по совершенствованию методики бухгалтерского учета резервов, что повысит информативную емкость учетной информации на сельскохозяйственном предприятии.

Ключевые слова: резерв сомнительных долгов, резерв на отпуск, сельское хозяйство, инвентаризация резервов.

Significant importance for maintenance of continual activity of enterprise in crisis has the creation of reserves of costs and payments to be occurred in accounting. Created reserves give confidence in the future not only to the company and its employees but also to the partners. The article generalizes the mechanism of accounting provision of reserves at agricultural enterprises. The study has revealed at the agricultural enterprises a low accounting discipline regarding the provision of reserves. The methodology of accounting for reserves at agricultural enterprises is researched and generalized criteria of doubt and written confirmation of recognition of receivables are doubtful. The documentary provision of the reserve of leave and reserve of non-performing debts, the use of which is the priority of effective stable activity and management of the enterprise, is offered. The prepayment document is an alternative primary document for the correct calculation and generalization of the amount of the provision. The reserve is considered as an integral part of the financial statements of the enterprise, as well as the diagnostics of the methodical provision of inventory inventory was performed. Possible options for calculating reserves are analyzed in order to create optimal conditions for the competitiveness of the enterprise. The suggestions on the improvement of the accounting methods of reserves are presented, which will increase the informative capacity of accounting information. It was determined that the inventory of the reserve consists in checking the validity of the determination of the amount of doubtful margin on the basis of the analysis of the application of the method for calculating the reserve of doubtful debts, which should be specified in the regulatory document from the accounting policy of the enterprise. The proposed sequence of stocktaking of the reserve of doubtful debts, which provides for the analysis of debt, under which the reserve and the controversy have been created or does not exceed its total size of the established boundary, is evaluated by the methods of creating a reserve of doubtful debts on the expediency of their use.

Keywords: reserve of doubtful debts, leave for vacations, agriculture, inventory of reserves.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування резервів забезпечує отримання повної та правдивої інформації у фінансовій звітності. Від започаткування ринкових відносин в Україні і донині існує чимало актуальних нерозв'язаних питань, пов'язаних із резервами. Нині відсутнє документальне забезпечення резервів як у законодавчих актах, так і в методичних рекомендаціях. Розрахунок резервів формується в довільній документальній формі. Актуальним є питання інвентаризації резервів у сільськогосподарському підприємстві з урахуванням чинного законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням організації і методики бухгалтерського обліку формування та використання резервів на підприємствах присвячено праці: Ф. Бутинця, А. Гоменюка, С. Дячека, В. Карпова, М. Козлова [6], А. Короля, О. Коропа, Л. Крута, О. Пархомчука, Ю. Пікуша, Д. Понокова, В. Фоменка, І. Чалого, І.В. Буфатіного [2], О.М. Головащенко [3], А.В. Рабошука [12] та ін. Проте детального теоретичного і практичного вивчення принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, що лежить в основі обліку резервів, з урахуван-

ням галузевих особливостей не проводилося, що зумовлює необхідність поглиблення та розширення дослідження обліково-аналітичного аспекту формування та використання резервів.

Разом із тим відсутні узагальнені законодавчі й методичні рекомендації щодо розрахунку резервів у сільськогосподарських підприємствах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення методичного забезпечення формування резервів в обліку сільськогосподарських підприємств та розроблення пропозицій щодо вдосконалення документального забезпечення їх розрахунку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Бухгалтерський облік останніми роками розвивається в напрямі глобалізації. Є певна різниця між веденням бухгалтерського обліку в Україні і за кордоном. Чинним законодавством України передбачено створення забезпечення для відшкодування майбутніх операційних витрат. Необхідність створення резервів визначена Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», де одним із принципів бухгалтерського обліку є принцип відповідності доходів і витрат. Нарахування резервів, зокрема таких, як резерви сумнівних боргів та резерв на виплату відпускних, виступає одним з ефективних механізмів забезпечення стабільної діяльності підприємства, у зв'язку з чим управлінський персонал підприємства повинен приділяти цим питанням належну увагу. Як показує проведене дослідження, на сільськогосподарських підприємствах низька облікова дисципліна щодо нарахування резервів. До прийняття Податкового кодексу України наявність резерву для цілей оподаткування мала значення тільки під час списання безнадійної дебіторської заборгованості. З прийняттям Податкового кодексу України бухгалтерський облік став основою нарахування податків, зокрема податку на прибуток. У зв'язку із цим достовірність бухгалтерського обліку, й у тому числі в частині нарахування резервів, набула актуальності, адже якісні характеристики інформації прямо або опосередковано можуть впливати на прийняття управлінських рішень у межах окремих суб'єктів господарювання.

Відсутність у сільськогосподарських підприємствах практики резервування, яка виявлена в процесі дослідження роботи бухгалтерських служб підприємств Київської області, пов'язана передусім з їх незацікавленістю у створенні ре-

зервів через додаткову роботу, пов'язану із цим. Разом із тим відсутність резервів призводить до викривлення фінансової інформації про витрати підприємства в певному звітному періоді.

Невідображення резервів призводить до порушення принципу відповідності доходів і витрат, що встановлений Законом України «Про бухгалтерський облік а фінансову звітність» та МСФЗ. При цьому передова практика зарубіжних підприємств свідчить про значне поширення таких операцій і чітку відповідність облікової політики принципу відповідності доходів і витрат. Цей принцип використовується для визначення фінансового результату звітного періоду і полягає в чіткому порівнянні доходів звітного періоду з витратами, здійсненими для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються у бухгалтерському обліку в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Витрати, які не мають основного зв'язку з певними доходами, слід відображати в тому періоді, коли вони виникли. Таким чином, принцип нарахування не обмежується безпосередньо лише доходами і витратами як заключними показниками проведених у минулому господарських операцій. Він охоплює дату визнання та відображення у фінансовій звітності активів і зобов'язань, які утворюють структурні елементи майбутніх доходів та витрат за періодами їх виникнення й періодами отримання економічних вигід від здійснених операцій, що забезпечує достовірність інформації не лише Звіту про фінансові результати, а й інших фінансових звітів.

Основні підходи до формування резервів у бухгалтерському обліку відображені в статичній і динамічній балансових теоріях. За статичною теорією в балансі зазначають резерви, в основі яких лежать зобов'язання стосовно третіх осіб. Ця теорія не розглядає резервів подальших витрат і платежів через відсутність їхніх прямих зобов'язань до боргів підприємства. Наприклад, резерв відпусток – це врахування у витратах відповідного звітного періоду витрат на оплату відпусток. Не нарахувавши цей резерв, ми занижимо витрати, які відповідають даному звітному періоду та фонду оплати праці саме цього періоду, а не наступного, в якому фактично будуть понесені витрати на сплату відпускних.

Згідно з ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» [9], нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у Звіті про сукупний дохід у складі інших операційних

витрат. Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій від 30 листопада 1999 р. № 291, нарахування суми резерву сумнівних боргів відображається за Дт субрахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги» у кореспонденції з Кт рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів». Таким чином, сума резерву в момент його створення є іншими операційними витратами підприємства і, відповідно, впливає на фінансові результати підприємства.

Як встановлено пп. 13.6 п. 13 ПСБО 10 «Дебіторська заборгованість» [9], інформацію про залишок резерву сумнівних боргів за кожною статтею поточної дебіторської заборгованості, його створення та використання у звітному році слід навести у примітках до річної фінансової звітності. Це означає, що облік резерву сумнівних боргів слід вести в розрізі окремих статей поточної дебіторської заборгованості та відображати його на окремих субрахунках, відкритих до рахунку 38.

На думку Міністерства фінансів України, витрати, пов'язані з оплатою відпусток і забезпеченням виплат відпусток, включають до складу елемент «Витрати на оплату праці» з відображенням у складі витрат операційної діяльності, залежно від фонду оплати праці якої групи працівників їх нараховують.

Отже, нарахування резерву здійснюється кореспонденцією Дт 23, 91, 92, 93, 94 (залежно від функцій працівників) із Кт 471 «Забезпечення виплат відпусток». Для виконання цієї вимоги резерв на оплату відпусток розраховують окремо для кожної категорії працівників (виробничого, адміністративного, збутового персоналу тощо).

Причому в разі необхідності підприємство повинне відкоригувати нараховану суму:

- у бік збільшення – проводкою Дт 23, 91, 92, 93, 94 – Кт 471;
- у бік зменшення – сторнувальною проводкою (методом «червоне сторно»): Дт 23, 91, 92,

93, 94 – Кт 471 або прямою кореспонденцією (Дт 471 – Кт 719).

Однією з причин низького рівня нарахування резервів є відсутність форм документів для розрахунку, нарахування та аналізу облікової інформації для резервування. Первинним документом для нарахування резерву сумнівних боргів є розрахунок бухгалтерії. Критерії сумнівності та письмові підтвердження визнання дебіторської заборгованості сумнівною узагальнено в табл. 1.

Первинні документи щодо нарахування резерву на відпустку включають: штатний розпис та бухгалтерський облік щодо планового фонду оплати відпустки; розрахунково-платіжну відомість (типова форма № П-6, № П-7); бухгалтерську довідку (щомісячну) з розрахунку резерву «Аналіз розрахунку резервів» за субрахунком 471 копії.

Разом із тим чіткого механізму обчислення суми резерву на оплату відпусток немає, тому кожне підприємство може діяти на свій розсуд. Відповідно до п. 18 П(С)БО 11, залишок резерву переглядається на кожну дату балансу та за потреби коригується (збільшується або зменшується). У будь-якому разі ця величина не може бути визначена зі 100-відсотковою точністю.

Нарахування резерву призводить до завищення поточних витрат у періоді нарахування відпускних чи компенсації у разі звільнення. За невиконання норм щодо створення резерву передбачено штрафи. Це питання стало більш актуальним у зв'язку з тим, що з 2016 р. резерви прямо впливають на об'єкт оподаткування податком на прибуток.

Для того щоб визначити суму резерву на оплату відпусток, можна скористатися даними графіка відпусток на майбутній (поточний) рік щодо кількості днів відпусток і періоду їх початку, а вже з огляду на це, орієнтовно визначити середньоденну зарплату, яку й помножити на кількість днів запланованих відпусток.

До резерву на відпустку можна включити тільки суми ЄСВ, які будуть нараховані на від-

Таблиця 1

Узагальнені письмові підтвердження визнання дебіторської заборгованості сумнівною

Критерії сумнівності	Джерело інформації	Документи, що визначають доцільність нарахування резерву сумнівних боргів
Прострочення терміну оплати	Договори або рахунки	Акт інвентаризації дебіторської заборгованості; договір на постачання продукції (товарів), виконання робіт, надання послуги; документи, які підтверджують виконання договору, акт приймання передачі
Порушення справи про визнання боржника банкрутом	Постанова суду	Рішення суду про відмову в позові до підприємства-дебітора про стягнення заборгованості; виписка з Державного реєстру юридичних осіб про ліквідацію підприємства-дебітора; довідка органів Міністерства внутрішніх справ про неможливість розшуку підприємства-дебітора

пускні. Окремого резерву для ПДФО та військового збору створювати не потрібно, оскільки платником цих податків є сам співробітник, вони утримуються та сплачуються за рахунок співробітника і подальшому не потрапляють у витрати підприємства.

Розглядаючи законодавчу і методичну інформацію, ми не знайшли конкретного офіційного документа, яким можна користуватися на підприємстві як основним стосовно розрахунку резервів. У зв'язку із цим актуальним є розроблення відповідних форм розрахунку, за яким можна розрахувати резерв (табл. 2).

Як уже зазначалося вище, основною метою створення та використання резерву є рівномірний розподіл витрат протягом року. Сформований у табл. 2 документ для розрахунку резерву є альтернативним первинним документом для правильного розрахунку та узагальнення сум нарахованого резерву. Підприємство у наказі про облікову політику може також навести критерії, які дають змогу бухгалтеру обґрунтовано провести розрахунок резервів.

Під час застосування методу абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву сумнівних боргів визначається на підставі

аналізу платоспроможності окремих дебіторів. Такий аналіз можна проводити або на підприємстві, у якого порівняно невелика кількість дебіторів і є дані, що характеризують їхній реальний фінансовий стан, або на великому підприємстві, у штаті якого функціонують відповідні служби, наприклад відділ (сектор, група) з контролю над дебіторською заборгованістю, служба економічної безпеки тощо [1].

Цей метод передбачає індивідуальний підхід до розрахунку резерву. Найімовірніше, величина резерву, визначена за таким методом, буде найближчою до істини. Однак за наявності у підприємства великої кількості дебіторів такий метод вимагатиме значних витрат часу. Тож чинник економічної доцільності буде ключовим під час вибору методу розрахунку резервів сумнівних боргів. Вибір методу розрахунку резервів сумнівних боргів, а в разі потреби й спосіб визначення коефіцієнта сумнівності, зазначають в обліковій політиці підприємства (п. 2.1 Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, затверджених Наказом Мінфіну від 27.06.2013 № 635). Під час визначення резерву сумнівних боргів трапляються помилки. Їх можуть спричинити неправильне застосування

Таблиця 2

Розрахунок резервів

Підприємство _____
 Код ЄДРПОУ _____
 Вид економічної діяльності _____
 Адреса, телефон _____

Розділ 1

Розрахунок резервів сумнівних боргів

	Прострочення строку від 3 до 6 місяців	Прострочення строку від 6 до 9 місяців	Прострочення строку від 9 до 12 місяців	Прострочення строку від 12 і більше
Нарахування % на дебіторську заборгованість	2%	5%	7%	9%
Сума станом на 31.12.2018, грн.	500 000,00	1500 000,00	700 000,00	1 800,00
Нараховано резерв сумнівних боргів, грн.	10 000,00	75 000,00	49 000,00	162,00

Розділ 2

Розрахунок резервів на відпустку

Рік	Кількість працівників	Фонд зарплати, грн.	Кількість робочих днів, днів	Середня денна зарплата, грн.	Кількість днів відпустки, днів	Кількість днів невиконаної відпустки, днів	Сума, що обліковується в резерві відпусток, грн.
2016	54	5 184 000	251	382	1 296	1 450	553 900
2017	50	4 800 000	248	387	1200	1 400	541 800
2018	56	5 376 000	250	384	1 344	2 100	806 400
...

методів розрахунку резерву, арифметичні прорахунки, зарахування безнадійної дебіторської заборгованості до сумнівної тощо. Якщо помилку було допущено в минулих роках, то для її виправлення коригують сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року (п. 4 П(С) БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»). Відповідно, у підприємств, які зобов'язані коригувати фінансовий результат до оподаткування, об'єкт оподаткування податком на прибуток зменшуватиметься тільки в разі списання безнадійної дебіторської заборгованості у рахунок резерву чи без нього. Отже, створення резерву сумнівних боргів – необхідний інструмент для формування фінансової звітності, яка об'єктивно відображатиме фінансовий стан підприємства.

Для забезпечення достовірності розрахунку проводиться інвентаризація резервів. Відповідно до «Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань» № 879, інвентаризація резерву полягає у перевірці обґрунтованості визначення суми сумнівної заборгованості на підставі аналізу застосування методу розрахунку резерву сумнівних боргів, який має бути вказаний у розпорядчому документі з облікової політики підприємства [11].

Послідовність проведення інвентаризацій резерву сумнівних боргів передбачає:

- аналіз заборгованості, під яку створений резерв, і контроль того, чи не перевищує його загальний розмір установленої межі. Величина резерву при цьому порівнюється з тією сумою заборгованості, яка підлягає резервуванню, а не з усією сумою наявної дебіторської заборгованості;
- оцінку методів створення резерву сумнівної заборгованості на предмет доцільності їх використання. Таких методів два: застосування абсолютної сумнівної заборгованості (індивідуальний) і застосування коефіцієнта сумнівності (груповий).

Перевірка сум безнадійної заборгованості списаних за рахунок резерву сумнівних боргів передбачає розрахунок розміру резерву в поточному періоді й установлення достовірності проведеної бухгалтером оцінки резерву.

Результати інвентаризації резерву сумнівних у бухгалтерському обліку такі:

- якщо залишок резерву, визначений у ході інвентаризації, більше сальдо за кредитом рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів», слід нарахувати резерв проводкою Дт 944 «Сумнівні і безнадійні борги» – Кт 38 (на суму «дельти»);

– у зворотній ситуації слід скоригувати суму резерву в бік зменшення проводкою Дт 38 – Кт 719 «Інші доходи від операційної діяльності» (на суму такої різниці).

Дебіторська заборгованість, за якою термін позовної давності минув, інші борги, які не можуть бути стягнені, списуються за кожним зобов'язанням на підставі даних проведеної інвентаризації, письмового обґрунтування і наказу (розпорядження) керівника підприємства за рахунок резерву сумнівних боргів. Якщо списана сума безнадійної заборгованості більша за сальдо резерву, різниця між загальною і списаною сумою безнадійної заборгованості списується за дебетом рахунку 944 «Сумнівні та безнадійні борги» і за кредитом рахунків 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами» – на решту суми безнадійної заборгованості. Списана дебіторська заборгованість не менше п'яти років повинна обліковуватися на позабалансовому рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість».

На нашу думку, інвентаризувати залишок резервів на відпустку достатньо один раз на рік (на кінець звітного року). Для цього необхідно знати по кожному працівникові:

- 1) кількість невикористаних днів щорічної і «дитячої» (за наявності права на неї) відпусток;
- 2) середньоденну зарплату.

Розрахунок залишку резерву відпусток (з урахуванням нарахувань ЄСВ) базується на кількості днів, не використаних працівниками підприємства щорічних і «дитячих» відпусток, і середньоденній оплаті праці працівників.

Слід також урахувати, що якщо підприємство не створювало резерву відпусток у попередні роки, а вирішило його створити в поточному, то, інвентаризуючи його, не можна врахувати всі дні невикористаних відпусток за попередні роки, оскільки ці дні не були враховані в сальдо резерву на початок року. Інакше це призведе до невикористаного завищення витрат за звітний період.

Використання резерву відпусток відображається такими бухгалтерськими записами:

Дт 471 «Забезпечення виплат відпусток», Кт 661 «Розрахунки за заробітною платою» – на суми нарахованих відпускних та грошових компенсацій; Дт 471 «Забезпечення виплат відпусток», Кт 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» – на суми нарахованого єдиного соціального внеску.

Що стосується резерву безнадійних боргів, під час виключення (списання) безнадійної дебіторської заборгованості з активів слід одночасно зменшити величину резерву сумнівних боргів (п. 11 ПБО 10). Відповідно, списання безнадійної дебіторської заборгованості відображається, зокрема, бухгалтерським записом за Дт рахунку 38 «Резерв сумнівних боргів» у кореспонденції з Кт рахунку 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками».

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У статті досліджено стан обліку формування резервів, методику обліку створення резервів, документальне забезпечення для розрахунку резервів, а також порядок інвентаризації резервів на підприємстві та його цільове використання. Як показали проведені дослідження, стан організації бухгалтерського обліку резервів у сільськогосподарських підприємствах незадовільний. Причиною цього є відсутність методичного забезпечення та мотивації з боку бухгалтерів. Підприємства, що ведуть облік та нарахування резервів, використовують їх переважно для оптимізації фінансового результату та рівномірного розподілу витрат підприємства на оплату відпусток працівникам і сумнівних боргів між обліковим періодом.

Нині відсутні законодавчі чи методичні вказівки щодо форми документального оформлення розрахунку, який формується в довільній формі, що ускладнює його перевірку внутрішніми і зовнішніми контролюючими органами. У зв'язку з відсутністю уніфікованих форм документів запропоновано форми документів розрахунку резервів, які дають змогу запровадити єдиний документальний механізм для нарахування резерву на сільськогосподарському підприємстві.

Важливим питанням практичного дослідження є питання інвентаризації. У статті узагальнено порядок проведення інвентаризації резервів та відображення її результатів в обліку. Отриманий результат буде корисним для застосування в практичній діяльності підприємств під час формування та використання резерву. У подальших наукових дослідженнях пропонується зосередити увагу на розрахунку резервів і правильному відображенні у фінансовій звітності. порушені у статті питання не є вичерпними й потребують доповнень, змін, уточнень та конкретизації.

Бібліографічний список:

1. Бухгалтерський облік на підприємствах АПК : посібник по застосуванню нормативно-методичних документів з бухгалтерського обліку в Україні / за ред. В.М. Пархоменка, В.М. Жука. Київ : ІАЕ, 2004. С. 826.
2. Буфатіна І.В. Інформаційні та методологічні засади формування і аналізу фінансових звітів підприємств : дис. ... канд. економ. наук : 08.06.04. Київ, 2002. 213 с.
3. Головащенко О.М. Інформаційні та структурно-методичні засади формування фінансової звітності : дис. ... канд. економ. наук : 08.06.04. Київ, 2006. 179 с.
4. Дячек С.М. Резерви як інструмент управління ризиками господарської діяльності. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/52.pdf
5. Кравчук О. Основне, що потрібно знати про резерв відпусток. *Баланс*. 2008. № 42(767). С. 28–30.
6. Легенчук С.Ф., Вольська К.О., Вакун О.В. Документування в бухгалтерському обліку: процесний підхід : монографія. Івано-Франківськ, 2016. 226 с.
7. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета : учебник / пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. Москва : Аудит, ЮНИТИ. 1999. 663 с.
8. Облік сільськогосподарської діяльності : навчальний посібник / за ред. В.М. Жука. Київ : Юр-Агро-Веста, 2007. 368 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 № 237. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 № 20. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
11. Положення про інвентаризацію активів і зобов'язань : Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.14 № 879. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
12. Рабошук А.В. Принципи, стандарти та професійне судження в бухгалтерському обліку: теоретико-методичний аспект : дис. ... канд. економ. наук : 08.06.04. Київ, 2006. 274 с.
13. Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности : учебное пособие. Москва : Аналитика Пресс, 1998. 288 с.
14. Суворов А.В. Особенности принципов учета и основные характеристики финансовой отчетности, составленной по МСФЗ. *Международный бухгалтерский учет*. 2006. № 10(94). С. 26–37.
15. Хорин А.Н. Раскрытие существенной информации в бухгалтерской отчетности. *Бухгалтерский учет*. 2000. № 1. С. 67–71.
16. Чуприна О. Створення резерву відпусток. *Главбух*. 2009. № 8(631). С. 23–26.

References:

1. Parkhomenko V.M. (ed.) & Zhuk V.M. (ed.) (2004). *Bukhhalterskyi oblik na pidpriemstvakh APK. Vol. 1. Posibnyk po zastosuvanniu normatyvno-metodychnykh dokumentiv z bukhhalterskoho obliku v Ukraini* [Accounting at enterprises of agrarian and industrial complex. Vol. 1. Guide to the Application of Regulatory and Methodical Documents on Accounting in Ukraine]. Kyiv : IAE. (in Ukrainian)
2. Bufatina I.V. (2002). *Informatsiini ta metodolohichni zasady formuvannia i analizu finansovykh zvitiv pidpriemstv* [Information and methodological principles of formation and analysis of financial reports of enterprises]. (PhD Thesis). Kyiv. (in Ukrainian)
3. Holovashchenko O.M. (2006). *Informatsiini ta strukturno-metodychni zasady formuvannia finansovoi zvitnosti* [Information and structural-methodical principles of formation of financial reporting]. (PhD Thesis). Kyiv. (in Ukrainian)
4. Diachek S.M. (2009). *Rezervy yak instrument upravlinnia ryzykamy hospodarskoi diialnosti* [Reserves as a tool for managing business risks]. Available at: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/52.pdf (in Ukrainian)
5. Kravchuk O. (2008). *Osnovne, shcho potribno znaty pro rezerv vidpustok* [The main thing that you need to know about the vacation reserve]. *Balans*, no. 42(767), pp. 28–30. (in Ukrainian)
6. Lehenchuk S.F., Volska K.O., Vakun O.V. (2016). *Dokumentuvannia v bukhhalterskomu obliku: protsesnyi pidkhid* [Documentation in accounting: a process approach]. Ivano-Frankivsk. (in Ukrainian)
7. Metius M.R., Perera M.Kh.B. (1999). *Teoriya bukhhalterskoho ucheta* [Theory of accounting] (ed. by Ya.V. Sokolov, Y.A. Smyrnova). Moskva : Audit, YuNITI. (in Russian)
8. Zhuk V.M. (ed.) (2007). *Oblik silskohospodarskoi diialnosti* [Accounting for agricultural activity]. Kyiv : Vydavnytstvo TOV „Yur-Ahro-Vesta”. (in Ukrainian)
9. Ministerstvo finansiv Ukrainy (08.10.1999). *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 "Debitorska zaborhovanist"* [National Accounting Standard 10 "Accounts Receivable"]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (in Ukrainian)
10. Ministerstvo finansiv Ukrainy (31.01.2000). *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 11 «Zoboviazannia»* [National Accounting Standard 11 "Liabilities"]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (in Ukrainian)
11. Ministerstvo finansiv Ukrainy (02.09.2014). *Polozhennia pro inventaryzatsiiu aktyviv i zoboviazan* [Regulations on the inventory of assets and liabilities]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (in Ukrainian)
12. Raboshuk A.V. (2006). *Pryntsypy, standarty ta profesiine sudzhennia v bukhhalterskomu obliku: teoretyko-metodychnyi aspekt* [Principles, standards and professional judgment in accounting: theoretical and methodical aspects]. (PhD Thesis). Kyiv. (in Ukrainian)
13. Solovjova O.V. (1998). *Zarubezhnye standarty ucheta i otchetnosti* [Foreign accounting standards]. Moskva : Analitika Press. (in Russian)
14. Suvorov A.V. (2006). *Osobennosti printsipov ucheta i osnovnye kharakteristiki finansovoi otchetnosti, sostavlennoi po MSFZ* [Features of the principles of accounting and the main characteristics of the financial statements compiled by IFRS]. *Mezhdunarodnyi bukhhalterskiy uchet*, no. 10(94), pp. 26–37. (in Russian)
15. Khorin A.N. (2000). *Raskrytie sushchestvennoi informatsii v bukhhalterskoi otchetnosti* [Disclosure of material information in financial statements]. *Bukhhalterskiy uchet*, no. 1, pp. 67–71. (in Russian)
16. Chupryna O. (2009). *Stvorennia rezervu vidpustok* [Create a vacation reserve]. *Hlavbukh*, no. 8(631), pp. 23–26. (in Ukrainian)

УДК 303.094.5:330.133.2:330.133.7

Поздняков Ю.В.

ведущий эксперт-оценщик,
представитель Экспертного совета
Украинского общества оценщиков

Лапишко М.Л.

кандидат экономических наук,
профессор кафедры финансов, учета и анализа
Института предпринимательства и перспективных технологий
Национального университета «Львовская политехника»

Pozdnyakov Yuri

Leading expert appraiser,
Ukrainian Appraisers Association Member,
Expert council deputy

Lapishko Maria

Ph. D. in Economics, Professor, Department of Finance,
Accounting and Analysis, Institute of Entrepreneurship
and Advanced Technologies of the
National University "L'viv Polytechnic"

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕТРОСПЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ С УЧЕТОМ ТРЕБОВАНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ

RETROSPECTIVE VALUATION RESULTS INTERPRETATION IN ACCORDANCE WITH LEGISLATIVELY-NORMATIVE BASE REQUIREMENTS

Статья касается области эконометрики, в частности проблематики независимой экспертной оценки. В работе выполнены обзор и сопоставительный анализ требований документов действующей в Украине законодательно-нормативной базы к выполнению ретроспективного оценивания имущества. Определены базовые условия, ограничения, исходные предположения и допущения при выполнении подобных оценочных работ. Выявлены некоторые противоречия, неполнота и правовые коллизии. Рассмотрены возможности преодоления вызываемой ими неопределенности, позволяющие повысить достоверность результатов ретроспективного оценивания. Выполнен сравнительный анализ достоверности двух оценочных работ, а именно первичного отчета на прошлую дату и современного отчета на ту же дату оценивания; выявлено отсутствие непосредственной связи между показателями точности результатов сравниваемых работ. Показано, что отчет о ретроспективной оценке не может считаться юридически доказательным подтверждением уровня достоверности показателя стоимости, полученного в результате проведения первичного оценивания.

Ключевые слова: оценка недвижимости, рыночная стоимость, погрешность оценки, ретроспективная оценка, законодательно-нормативная база оценки.

Стаття стосується галузі економетрики, зокрема проблематики незалежної експертної оцінки. У роботі виконано огляд і порівняльний аналіз вимог документів чинної в Україні законодавчо-нормативної бази до виконання ретроспективного оцінювання майна. Визна-

чено базові умови, обмеження, початкові припущення під час виконання подібних оціночних робіт. Виявлено деякі суперечності, неповнота й правові колізії. Розглянуто можливості подолання невизначеності, що викликається ними, які дають змогу підвищити достовірність результатів ретроспективного оцінювання. Виконано порівняльний аналіз достовірності двох оціночних робіт, а саме первинного звіту на минулу дату й сучасного звіту на ту ж саму дату оцінювання; виявлено відсутність безпосереднього зв'язку між показниками точності результатів порівнюваних робіт. Показано, що звіт про ретроспективну оцінку не може вважатися юридично доказовим підтвердженням рівня достовірності показника вартості, отриманого в результаті проведення первинного оцінювання.

Ключові слова: оцінка нерухомості, ринкова вартість, похибка оцінки, ретроспективна оцінка, законодавчо-нормативна база оцінки.

The work touches with the range of problems of independent expert evaluation. A brief review and comparable analysis of Ukrainian legislatively-normative base operating documents requirements to property retrospective valuation implementation are made. Primary base conditions, limitations and original assumptions are obtained for similar class evaluation works. Some contradictions, incompleteness and legal collisions are educed. Possibilities for caused by them evaluation works results uncertainty overcoming, which allows the retrospective evaluation results accuracy and reliability increasing, are considered. Article theme actuality is conditioned by the necessity to proof the incorrect practice insolvency of previous evaluation works unreliability, grounding on the nowadays retrospective evaluation on the same date realization. Thus it is not usually taken into account, that both compared results are characterized with the different accuracy indexes and are got with the use of completely different information bases, in incomparable terms and conditions. Results of these works errors are not connected in any way, have no mutual relationship and depend on many indefinite factors, in particular – on primary data authenticity and completeness, and on valuation works implementation quality. The main reasons of valuation works results divergence are analyzed. Some information bases features of retrospective evaluation are set. The comparative analysis of two considered evaluation works results reliability is executed – primary evaluation report on the past date and modern retrospective report on the same date. Absence of direct connection between the accuracy and reliability indexes of the compared works results is educed. It is shown that retrospective estimation report cannot be considered as legally evidential confirmation of primary estimation result unreliability. It is well-proven that correlation between two compared reports results reliability depends on these results errors, which are independent. It is offered to analyze only objective accuracy and reliability indexes of evaluation works results, obtained by its absolute and relative errors.

Key words: real estate valuation/appraising, market value, estimation error, retrospective valuation, valuation legislatively-normative base.

Постановка проблеми. По соотношению даты составления отчета и даты оценивания, выполняемого экспертом-оценщиком, оценка недвижимости может быть текущей, ретроспективной и перспективной (будущей). Действующее законодательство Украины не содержит запретов на определение стоимости объекта оценивания на какую-либо из возможных дат. В подавляющем большинстве случаев дата оценки – это текущая (современная) дата, близкая к датам определения задания на оценку, дате заключения договора и фактического проведения оценочных работ. Однако иногда возникает необходимость определения рыночной стоимости на какую-либо дату в прошлом или будущем.

Под перспективной оценкой недвижимости чаще всего подразумевается оценка ее стоимости на дату оценки, соответствующую концу

срока реализации инвестиционного проекта (например, на дату завершения планового периода строительства предприятия или жилого дома). Перспективные оценки стоимости для инвестиционных проектов обычно осуществляются сроком до конца истечения прогнозного периода, то есть предполагаемого срока, когда предприятие в соответствии с бизнес-планом достигнет стабильного экономического положения с установившимся уровнем генерируемых потоков доходов. Ретроспективная оценка представляет собой оценку на некую прошлую дату. Согласно наиболее часто встречающемуся в профессиональной литературе определению ретроспективная оценка – это оценка стоимости на определенную дату в прошлом. Ретроспективная оценка подразумевает оценку стоимости именно на дату оценки, значительно удаленную в прошлое относительно даты составления от-

чета, поэтому дополнительного исследования требуют важные вопросы о том, насколько далеко должна быть удалена в прошлое дата оценки относительно современной даты составления отчета, чтобы оценка могла считаться ретроспективной; какими положениями действующей законодательно-нормативной базы она регулируется; как интерпретировать недостаточно полные либо противоречивые требования ее документов; какие допущения, предположения, ограничения, информационную и методическую базу следует использовать; как решать вопрос проведения натурного обследования объекта оценивания; каким образом можно корректно использовать полученные результаты. От ответов на эти вопросы зависят важнейшие практические аспекты ведения текущей оценочной деятельности и определения меры ответственности оценщика за предполагаемую недостоверность результата оценивания.

Анализ последних исследований и публикаций. Ретроспективная оценка применяется для различных целей, включая вопросы определения стоимости наследства, страхования, залоговой стоимости имущества, налогообложения недвижимости, в том числе земельных участков, налогообложения прироста капитала и имущества, выплату компенсаций, в судебной экспертизе, в частности для установления достоверности результатов ранее выполненных оценочных работ; при рассмотрении в суде исков об ущербе, при рецензировании уже существующих отчетов. Потребность в ретроспективной оценке может возникнуть также в таких случаях: оценивание рыночной стоимости имущества при налогообложении наследства (оценка на прошлую дату смерти); при расчете подоходного налога (оценка на прошлую дату покупки); при расчете размера страхового возмещения (оценка на прошлую дату страхового события); при судебном иске по возмещению убытков (оценка на прошлую дату причинения ущерба). При этом в оценочных национальных стандартах Украины термин «ретроспективная оценка» никак не определен. Соответственно, не установлены единые требования к ее предоставлению.

Определенные рекомендации по этому поводу содержатся в Постановлении Кабинета Министров Украины «О внесении изменений к Методике оценки имущества» от 25 ноября 2015 г. № 1033, в п. 2 которого определены основные понятия сферы, о которой идет речь.

В частности, определено понятие повторной оценки: «оценка объекта, которая проводится субъектом оценочной деятельности по результатам рецензирования отчета об оценке (акта оценки) этого объекта по состоянию на дату, на которую проводилась оценка этого объекта другим субъектом оценочной деятельности, отчет (акт) о которой подлежал рецензированию». Согласно п. 6 названного постановления «в случае проведения повторной оценки имущества такая оценка проводится субъектом оценочной деятельности в соответствии с нормативно-правовыми актами, действующими на дату проведения оценки этого имущества и составления отчета об оценке (акта оценки) в прошлом другим субъектом оценочной деятельности, с использованием необходимой для оценки информации, актуальной на дату оценки, которая была известна на дату проведения оценки в прошлом» [1, с. 1]. Интересно, что единственное, пожалуй, в отечественной законодательно-нормативной базе определение ретроспективной оценки содержалось лишь в проекте «Методики № 1891» [2, с. 1], в п. 2 которой указывалось, что «ретроспективная оценка – оценка объекта, которая проводится субъектом оценочной деятельности по состоянию на дату, на которую в прошлом проводилась оценка этого объекта другим субъектом оценочной деятельности». Такая формулировка определения ретроспективной оценки явно указывает на преимущественную ориентацию ее предполагаемого использования в качестве юридического обоснования для оспаривания результатов ранее выполненных оценочных работ. Это подтверждает п. 6 того же документа [2, с. 1], согласно которому «по обращениям правоохранительных органов по проведению ретроспективной оценки такая оценка проводится в соответствии с нормативно-правовыми актами, которые действовали на определенную таким органом дату оценки». Обвинительную направленность определения раскрывает оговорка «в прошлом проводилась оценка этого объекта другим субъектом оценочной деятельности». Отметим правовую неопределенность приведенных выше формулировок: вполне возможна оценочная ситуация, в которой данный объект ранее никогда и никем не оценивался, но некий заказчик желает знать, сколько стоило это имущество несколько лет назад. Тогда такая работа уже не подходит под приведенное выше определение повторной (ретроспектив-

ной) оценки и, соответственно, ретроспективной оценкой формально уже не является.

В области определения залоговой стоимости имущества существуют существенные противоречия между требованиями стандартов независимой экспертной оценки и внутренних инструкций банков, которые часто являются заказчиками этого вида оценки. Когда речь идет о стоимости имущества, переданного в залог для обеспечения кредита, ретроспективная оценка осуществляется разными банковскими учреждениями по-разному [3, с. 29].

В работе [4, с. 430] акцентируется внимание на необходимости объективности при выполнении ретроспективной оценки, поскольку знание оценщиком дальнейших событий, произошедших после даты оценки, существенно усложняет оценку на ретроспективную дату. Оценщик обязан опираться на прогнозы, исходя из рыночных ожиданий на дату ретроспективной оценки, но отнюдь не на реальные события, произошедшие после даты оценивания. Наиболее интересным является вывод автора этой работы, касающийся уровня достоверности результата, полученного при ретроспективной оценке: ответить на вопрос о стоимости можно лишь с определенной степенью вероятности, а окончательный вывод будет иметь вероятностный характер.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Нерешенной частью проблемы является неисследованный вопрос о возможности использования результатов ретроспективной оценки для юридического доказательства недостоверности результатов первичного отчета о ранее выполненном оценивании.

Формулировка целей статьи (**постановка задания**). Целью статьи является проведение сопоставительного анализа требований документов действующей правовой базы оценивания к проведению ретроспективного оценивания; аргументация обоснованности использования результатов ретроспективной оценки для доказательства недостоверности первичной оценки; исследование возможностей интерпретации этих результатов; формулировка рекомендаций по выбору объективного критерия достоверности оценочных работ.

Изложение основного материала исследования. Столь суженное понимание сущности ретроспективной оценки [1, с. 1; 2, с. 1] с явным ограничением ее области применения только как инструмента для привлечения к ответственности недобросовестных оценщиков

делает актуальным рассмотрение вопроса об объективности анализа достоверности результатов первичной и ретроспективной оценки. В действующей сейчас методике упоминание о ретроспективной оценке сохранилось лишь в п. 6 [1, с. 1] в приведенном выше виде повторной оценки. Как видим, из ныне действующего документа исчез сам термин «ретроспективная оценка», хотя важнейшие признаки, отличающие суть этого понятия, отражающего реально существующие потребности и возможности средств независимой оценки, в полной мере сохранились: это и актуальность на ретроспективную дату оценки действующих на ее дату нормативно-правовых актов, и требование использования необходимой для оценивания информации, актуальной именно на дату оценки. Для нас очень важной представляется заключительная часть п. 6, а именно однозначное ограничение временного диапазона допускаемых для использования источников информации, ведь может использоваться лишь та информация, «которая была известна на дату проведения оценки в прошлом». Отсюда вытекает вполне логичное следствие, что информация, которая не была известна на ретроспективную дату оценки, которая также является датой оценки первичного отчета, в подобных случаях не может быть использована. Это означает не очень четко сформулированный, но вполне однозначный запрет на использование при выполнении ретроспективной оценки любых исходных данных, датированных сроками после даты ретроспективной оценки.

Это принципиально важный момент, являющийся одной из ключевых особенностей информационной базы ретроспективной оценки. Если допустить возможность использования в отчетах о ретроспективной оценке источников информации, которые не были известны эксперту-оценщику на дату проведения первичной оценки в прошлом, будет очень легко в новом заказном отчете получить результат, весьма далекий от того, который был получен в первичном отчете. Если исполнителю ретроспективной оценки ставится задача доказать недостоверность результатов, полученных в первичном отчете, то вполне можно ожидать, что для достижения поставленной цели им будут использованы все доступные ему средства. Указанное выше ограничение делает неправомерным и невозможным использование для этой цели данных рыночной информации, кото-

рая не была известна оценщику на дату проведения первичной оценки в прошлом.

Если в отчете о ретроспективной оценке использована какая-либо более поздняя (возникшая или опубликованная позднее ретроспективной даты оценки) информация, кроме «актуальной на дату оценки, которая была известна на дату проведения оценки в прошлом», это следует рассматривать как грубое нарушение ныне действующего нормативного документа, а также квалифицировать такой отчет по 3 либо 4 категориям п. 67 НСО-1 [5, с. 1]. Мы считаем, что это является вполне достаточным основанием для признания в суде недействительными результатов такого отчета о ретроспективной оценке.

Названное выше ограничение является фактически единственным четко сформулированным требованием к ретроспективной оценке. Как видим, нормами действующей правовой базы независимой оценки не урегулированы многие важные аспекты ее практического осуществления. В частности, нет определения периода времени между ретроспективной датой оценки имущества, датой составления отчета и датой последующего проведения судебной экспертизы либо экспертного исследования, в ходе которого во время расчета стоимости имущества должны применяться специальные оценочные приемы, процедуры и ограничения; не установлены требования и рекомендации относительно особенностей определения стоимости имущества по состоянию на дату, которая существенно отличается от даты проведения судебной экспертизы либо экспертного исследования; не урегулированы вопросы предварительных допущений, предположений и ограничений для выполнения процедуры сбора информации для идентификации и оценивания стоимости имущества по состоянию на дату его оценки в прошлом [6, с. 3].

Выполненным выше сравнительным анализом подтверждается факт ограниченности и вытекающей отсюда неопределенности законодательно-нормативной базы ретроспективной оценки, поэтому весьма актуальной представляется задача более четкой и однозначной формулировки требования к процедурам ее выполнения. Эта задача может быть решена путем разработки отдельного нормативного документа, позволяющего устранить отмеченные разночтения как смыслового, так и методического характера, применительно к стоимости различных видов имущества (как на стадии его первичной оценки, так и на стадии проведения

ретроспективной оценки). Уровень такого документа, по нашему мнению, должен быть не ниже национального стандарта оценки, который должен сопровождаться развернутыми методическими рекомендациями по проведению соответствующего вида оценочных работ.

В источнике [7, с. 1] отмечается, что ни один результат ретроспективной оценки не может быть более достоверным, чем результат первичной оценки в прошлом. Практика оценки и рецензирования отчетов показывает, что вполне может быть даже наоборот: последний вполне может оказаться и менее достоверным в зависимости от качества исполнения оценочных работ, хотя на результат ретроспективной оценки негативно влияет факт удаленности во времени и неполноты всей информации, которая была доступна оценщику при проведении предыдущей по времени первичной оценки. Многие исходные данные могут быть утрачены либо иметь непреодолимые трудности для документального подтверждения. В частности, в большинстве случаев полностью исключается возможность полноценного натурного обследования объекта оценивания, поскольку нередко бывают случаи его полной реконструкции или демонтажа. Итак, различие полученных значений стоимостей для ретроспективной и первичной оценок одного и того же объекта на одну и ту же дату не может считаться доказательством недостоверности результата первичной оценки. Разброс результатов оценок является скорее преимуществом, чем недостатком процедуры оценивания, и если два оценщика получают одно и то же задание на оценку и работают независимо друг от друга, то полученные результаты могут быть близкими, но одинаковыми они никогда не будут [8, с. 71].

Следует очень осторожно относиться к сопоставлению результатов двух подобных оценочных работ, поскольку выявленная выше неопределенность правовых требований к выполнению ретроспективной оценки, ограниченность ее информационной базы и обычно заказной характер такой работы делают весьма сомнительными полученные результаты. Чаще всего они никоим образом не являются юридически доказательным подтверждением факта «занижения» или «завышения» стоимости, полученной оценщиком в результате проведения первичной оценки. Собственно, сама постановка вопроса о фактах «занижения» или «завышения» стоимости представляется достаточ-

но бессмысленной, поскольку при этом никак не определен показатель истинной стоимости объекта оценки, относительно которого высказываются недоказуемые предположения об отличии от него результата оценочных работ.

Многолетний опыт рецензирования оценочных работ подтверждает отсутствие непосредственной связи между показателями точности и достоверности результатов двух сравниваемых работ, разнесенных во времени. Они выполняются независимо, разными оценщиками, для разных заказчиков, в разное время, при разных допущениях и ограничениях, с разной полнотой информационной базы, с использованием разных оценочных подходов и методов. Достоверность результатов этих двух сопоставляемых отчетов зависит исключительно от погрешностей результатов, которые фактически между собой никак не связаны. В каждом случае они зависят, прежде всего, от полноты и достоверности использованных источников, методической базы, квалификации и добросовестности оценщиков, которые являются исполнителями работ, поэтому для оценивания достоверности результатов оценочных работ предлагается в каждом случае анализировать объективные показатели их точности, выраженные через значения абсолютной и относительной погрешностей [9, с. 59].

Выводы. На наш взгляд, в ходе дальнейшего совершенствования нормативной базы оценки следует расширить и уточнить оговоренные выше исходные условия проведения оценочных работ. Должен быть четко сформулирован основной принцип ретроспективной оценки: все использованные источники информации должны быть не позднее даты оценки. Все, что случилось позже этой даты, в расчет принято быть не может. Анализ текущего состояния рынка и информация о приведенных объектах сравнения, на которые ссылается оценщик при подготовке отчета о ретроспективной оценке с использованием сравнительного подхода, должны предшествовать дате, на которую выполняется отчет об оценке. Если оценщик делает отчет об оценке на дату, соответствующую прошедшему периоду времени, используемая им информация о состоянии объекта оценки, рыночной ситуации и объектах сравнения, на которые ссылается оценщик при подготовке отчета об оценке, должны строго соответствовать дате, на которую выполняется отчет об оценке. В отчете ретроспективной оценки указывается дата оценки, соответствующая давно прошедшей дате, по

состоянию на которую определяется стоимость объекта оценки, а все последующие после этой даты изменения состояния объекта оценки, характеристик соответствующего сегмента рынка и общей экономической ситуации в стране не могут быть приняты во внимание.

В силу перечисленных выше возможных различий условий проведения двух сопоставляемых оценочных работ, ныне никак не оговоренных в нормативных документах, различие результатов первичного отчета и более позднего отчета о ретроспективной оценке не может считаться юридически доказательным подтверждением факта недостоверности показателя стоимости, полученного в результате проведения первичной оценки. Единственным объективным критерием достоверности и качества выполнения оценочных работ могут служить лишь количественные показатели точности полученных результатов, выраженные через значения их абсолютной и относительной погрешностей. Разработка, апробация и утверждение методик определения этих погрешностей являются одними из приоритетных задач дальнейших исследований в этом направлении.

Библиографический список:

1. Про внесення змін до Методики оцінки майна : Постанова Кабінету Міністрів України від 25 листопада 2015 р. № 1033. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1033-2015-%D0%BF> (дата звернення: 20.09.2018).
2. Про затвердження Методики оцінки майна : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. № 1891. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-%D0%BF> (дата звернення: 20.09.2018).
3. Семенова Е.А. Особенности проведения ретроспективной оценки в рамках судебной экспертизы в сфере залогового кредитования. *Вестник Финансового университета*. 2009. Вып. 6. С. 29–34.
4. Каплін Р.Б. Експертні дослідження з визначення вартості об'єктів на минулий період (ретроспективна оцінка). *Теорія та практика судової експертизи і криміналістики*. 2009. Вип. 9. С. 430–433.
5. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п> (дата звернення: 20.09.2018).
6. Чечіль Ю.О., Булгакова С.А. Особливості застосування принципів і методів визначення вартості майна в умовах ретроспективи (на прикладі проведення судової оціночно-будівельної ек-

спертизи). *Електронна бібліотека юридичної літератури «Правознавець»*. URL: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/77212/%DE> (дата звернення: 20.09.2018).

7. Максимов С.Й. Ретроспективна оцінка: співставимість результатів ретроспективної оцінки з результатами оцінки, яка була в минулому на ту ж дату. *Громадська організація «Всеукраїнська Асоціація Фахівців Оцінки»*. URL: <http://www.afo.com.ua/uk/news/2-general-assessment/1197-retrospektyvna-otsinka-spivstavymist-rezultatuv> (дата звернення: 20.09.2018).
8. Кинг А. Оценка справедливой стоимости для финансовой отчетности: новые требования FASB / пер. с англ. ЕТ СЕТЕРА. Москва : Альпина Паблшерз, 2011. 383 с.
9. Контроль якості робіт з оцінки майна (рецензування, експертиза) / Я.І. Маркус, Ю.В. Поздняков, С.Й. Максимов, В.М. Шалаєв, С.А. Булгакова, В.Г. Зайцева, О.В. Нефьодов, В.В. Маркус, Ю.Г. Чашин, К.О. Малишева. *Практика оцінки майна*. 2018. № 3. 104 с.
10. Оцінка вартості майна на дату, віддалену від поточної (обмеження, припущення, алгоритм) / Я.І. Маркус, І.І. Гохберг, Ю.В. Поздняков, Ю.Г. Чашин, О.В. Нефьодов, Т.О. Сірош, Н.Ю. Чистякова. *Практика оцінки майна*. 2018. № 1. 126 с.

References:

1. About making alteration to property evaluation methodology. Ministers Cabinet of Ukraine Resolution from 25.11.2015 № 1033. [*Pro vnesennja zmin do Metodyky ocinky majna. Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy No. 1033, 25.11.2015*], available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1033-2015-%D0%BF> (accessed: 20 September 2019). (in Ukrainian)
2. About claim of property evaluation methodology. Ministers Cabinet of Ukraine Resolution from 10.12.2003 № 1891. [*Pro zatverdzhennja Metodyky ocinky majna. Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy No. 1891, 10.12.2003*], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-%D0%BF> (accessed: 20 September 2019). (in Ukrainian)
3. Semenova E.A. (2009). Osobennosti provedenija retrospektivnoj ocenki v ramkah sudebnoj ekspertizy v sfere zalogovogo kreditovanyja. [*Features of retrospective evaluation realization within the framework of judicial examination in the field of the mortgage crediting*]. *Vestnik Finansovogo universiteta*. [Announcer of the Financial university]. Vol. 6. P. 29–34.
4. Kaplin R.B. (2009). Ekspertni doslidzhennja z vyznachennja vartosti ob'ektiv na mynulij period (retrospektyvna ocinka). [Expert researches on objects evaluation for a past period date (retrospective evaluation)]. *Teorija ta praktyka sudovoi' ekspertyzy i kryminalistyky*. [Theory and practice of judicial examination and criminalistics], vol. 9, pp. 430–433.
5. On Approval of the National Standard No. 1 «General principles of property and property rights evaluation». Ministers Cabinet of Ukraine Resolution from 10.09.2003 No. 1440 [*Pro zatverdzhennja Natsionalnoho standartu No. 1 "Zahalni zasady otsinky maina i mainovykh prav": Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy No. 1440, 10.09.2003*], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-n> (accessed: 20 September 2019). (in Ukrainian)
6. Chechil' Ju.O., Bulgakova S.A. (2019). Osoblyvosti zastosuvannja pryncypiv i metodiv vyznachennja vartosti majna v umovah retrospektyvy (na prykladi provedennja sudovoi' ocinochno-budiv-el'noi' ekspertyzy). [Features of principles and methods application to property value determination in retrospective conditions (on the example of expert judicial evaluation-building examination)]. *Elektronna biblioteka jurydychnoi' literatury "Pravoznavec"* [An e-library of legal literature "Legist"], available at: <http://pravoznavec.com.ua/period/article/77212/%DE> (accessed: 20 September 2019). (in Ukrainian)
7. Maksymov S.J. Retrospektyvna ocinka: spivstavymist' rezul'tativ retrospektyvnoi' ocinky z rezul'tatamy ocinky, jaka bula v mynulomu na tu zh datu. [Retrospective evaluation: results comparability of retrospective evaluation with the results of evaluation was executed on the same date in the past]. *Gromads'ka organizacija "Vseukrai'ns'ka Asociacija Fahivciv Ocinky"*. [Public organization is "All-Ukrainian Association of Evaluation Specialists"], available at: <http://www.afo.com.ua/uk/news/2-general-assessment/1197-retrospektyvna-otsinka-spivstavymist-rezultatuv> (accessed: 20 September 2019). (in Ukrainian)
8. King A. (2011). Fair Value for Financial Reporting: Meeting the New FASB Requirements. [*Ocenka spravedlivoj stoimosti dlja finansovoj otchetnosti: Novye trebovanija FASB/Al'fred King : per. s angl.*]. Trans from Eng. Moscow : Al'pina Pabli-sherz, 383 s. (in Russian)
9. Markus, Ja.I., Pozdnjakov, Ju.V., Maksymov, S.J., Shalajev, V.M., Bulgakova, S.A., Zajceva, V.G., Nef'odov, O.V., Markus, V.V., Chashhyn, Ju.G., Malysheva, K.O. (2018). Kontrol' jakosti robit z ocinky majna (recenzuvannja, ekspertyza). [Control of property evaluation works quality (criticizing, examination)]. *Praktyka ocinky majna* [Practice of property valuation]. No. 3. 104 pp. (in Ukrainian)
10. Markus Ja.I., Gohberg I. I., Pozdnjakov Ju.V., Chashhyn Ju.G., Nef'odov O.V., Sirosh T.O., Chystjakova N.Ju. (2018). Ocinka vartosti majna na datu, viddalenu vid potочної (obmezhennja, prypushchennja, algorytm) [Property evaluation on the remote from current time date (limitation, supposition, algorithm)]. *Praktyka ocinky majna* [Practice of property valuation]. No. 1. 126 p. (in Ukrainian)

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.3:658.6

Білоцерківський О.Б.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри комерційної, торговельної та підприємницької діяльності
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Bilotserkivskyi Oleksandr

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Commercial,
Trade and Entrepreneurial Activity,
National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute»

ВИКОРИСТАННЯ CRM-СИСТЕМ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

USING CRM SYSTEMS FOR TRADE ENTERPRISES MANAGEMENT

У статті розглянуто використання CRM-систем для управління торговельними підприємствами України. Наголошено, що рівень інформаційної підтримки українських торговельних підприємств залишається досить низьким. Запропоновано методику рейтингового оцінювання CRM-систем. Для перевірки узгодженості думок експертів щодо рейтингу CRM-систем використовувався експертний метод, де розраховувався коефіцієнт конкордації Кендалла. Проведено порівняльний аналіз шести CRM-систем: Мегаплан, bpm online sales, Bitrix 24, АтоCRM, 1С, Mango за 12-ма ознаками. Визначено CRM-системи, що мають найвищий рейтинг. Перевірено ступінь узгодженості думок експертів щодо рейтингу чотирьох CRM-систем: bpm online sales, Bitrix24, АтоCRM, Мегаплан. Знайдено найбільш відповідне рішення для управління торговельними підприємствами України.

Ключові слова: CRM-системи, порівняльний аналіз, управління торговельним підприємством, рейтингове оцінювання, експертний метод, узгодженість думок експертів.

В статье рассмотрено использование CRM-систем для управления торговыми предприятиями Украины. Отмечено, что уровень информационной поддержки украинских торговых предприятий остается достаточно низким. Предложена методика рейтинговой оценки CRM-систем. Для проверки согласованности мнений экспертов относительно рейтинга CRM-систем использовался экспертный метод, где рассчитывался коэффициент конкордации Кендалла. Проведен сравнительный анализ шести CRM-систем: Мегаплан, bpm online sales, Bitrix 24, АтоCRM, 1С, Mango по 12-ти признакам. Определены CRM-системы, которые имеют наивысший рейтинг. Проверена степень согласованности мнений экспертов относительно рейтинга четырех CRM-систем: bpm online sales, Bitrix24, АтоCRM, Мегаплан. Найдено наиболее соответствующее решение для управления торговыми предприятиями Украины.

Ключевые слова: CRM-системы, сравнительный анализ, управление торговым предприятием, рейтинговое оценивание, экспертный метод, согласованность мнений экспертов.

The using of CRM systems for trade enterprises in Ukraine is considered. The trade is the leading branch of Ukrainian economy because it ranks first in the number of business entities and the sales volume of goods. But the level of information support for Ukrainian trade enterprises remains very low because they practically do not use CRM systems. Therefore, the analysis and reasonable selecting of CRM systems for trade enterprises is relevant and has practical importance. It is shown that there are two ways for solving this problem. The first one is to develop the own information systems. The second one is to use existing CRM systems. In the author's opinion, the first way is very expensive and long, therefore, it is proposed to use a rating evaluation of the existing CRM systems in the Ukrainian market and to select the best among them. The ratings of CRM systems compiled by different authors may vary significantly. Therefore, it is suggested to use an expert method and various sources of information to determine the degree of consistency of expert opinions on this issue. Kendall coefficient of concordance has been calculated. The purpose of the article is a comparative analysis of CRM systems for trade enterprises and their selection based on rating evaluation. Based on the method of analogy, a methodology for rating evaluation of CRM systems has been proposed by the author. Also, the stages of the expert method for CRM systems have been represented. A comparative analysis of six CRM systems such as Megaplan, bpm'online sales, Bitrix24, Amo CRM, 1C and Mango was carried out. Based on the survey, they were selected by twelve signs. CRM systems with the highest rating were identified. The consistency degree of expert opinions on the rating of four CRM systems such as bpm'online sales, Bitrix24, AmoCRM and Megaplan is determined by the expert method. The value of Kendall concordance coefficient indicates a strong consistency of expert opinions. Obtained results are consistent with the previous calculations. Thus, according to the results of the rating, the most appropriate solution for trade enterprises management in Ukraine has been found.

Keywords: CRM systems, comparative analysis, trade enterprise management, expert method, rating evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Торівля є провідною галуззю народного господарства України, займаючи у структурі економіки перше місце за кількістю суб'єктів господарювання (46,4%) та обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) (39,6%); друге місце після промисловості за кількістю зайнятих (27%) і найманих (22%) працівників [1, с. 106]. Проте рівень інформаційної підтримки українських торговельних підприємств залишається досить низьким: за даними [2], серед них тільки 6% активно використовували системи для управління взаєминами з клієнтами (CRM). Близько 4% компаній має намір їх упровадити в недалекому майбутньому, а 86% узагалі не збираються застосовувати CRM. 68% опитаних підприємців не знають і ніколи не чули про CRM, тому аналіз і обґрунтований вибір CRM-систем для управління торговельними підприємствами є актуальним і має велике практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню застосування інформаційних систем в управлінні торговельними підприємствами присвячено роботи [3–6]. Аналіз показав, що є два підходи до вирішення цієї проблеми. Перший підхід – це розроблення власних інформаційних систем управ-

ління торговельними підприємствами [3, с. 128; 4, с. 108]. Так, у роботі І.В. Артищука та О.І. Белея [3, с. 128] запропоновано трирівневу інтегровану інформаційну систему управління торговельним підприємством, яка поєднує в собі три рівні управління: системи управління ресурсами ТП (ERP), оперативне управління ТП (MES), АІС внутрішнього менеджменту ТП (SCADA), систем управління процесами (СПУ). Такої ж думки О.І. Пурський, Р.С. Демченко та О.Ф. Кузнєцов [4, с. 108], які розробили трирівневу архітектуру інформаційної системи управління, що забезпечує комплексну автоматизацію процесів управління діяльністю торговельного підприємства. Другий підхід – це використання існуючих CRM-систем [5, с. 145; 6, с. 136]. Зокрема, М.Г. Гришко дослідив ринок найбільш поширених програмних продуктів для управління торговельною мережею, визначив основні критерії, на які слід звертати увагу під час вибору програмних продуктів для автоматизації торговельної мережі [5, с. 145]. Т.Т. Москалюк, Т.Р. Цимбалюк та А.Ю. Берко [6, с. 136] розглянули сучасний ринок CRM-систем країн СНД, вибрали кілька найпопулярніших систем і дали характеристику кожній з них. На жаль, ці автори не розраховували рейтинг кожної системи, хоча підготували таблицю порівняння шести CRM-систем. На нашу думку, перший підхід є дуже дорогим та тривалим, тому пропонується провести рейтингове оцінювання

наявних на українському ринку CRM-систем і вибрати оптимальну серед них.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Рейтинги CRM-систем, що складені різними авторами, можуть істотно відрізнятися один від одного, тому пропонується, використовуючи експертний метод та різні джерела інформації, визначити ступінь узгодженості думок експертів щодо цього питання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є порівняльний аналіз CRM-систем, що застосовуються в управлінні торговельними підприємствами, та їх вибір на основі рейтингового оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Рейтинг – це оцінка позиції аналізованого об'єкта за шкалою показників [7]. Методика рейтингової оцінки полягає у порівнянні системи показників, які характеризують функціональні можливості CRM-системи, з умовною еталонною CRM-системою, що має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками. Автором пропонується така методика рейтингової оцінки CRM-системи:

1. Збір та обробка аналітичної інформації за звітний період.
2. Вибір та обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки.
3. Розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки.
4. Класифікація і ранжування CRM-систем за рейтингом.

Звісно, рейтингова оцінка CRM-систем за даними одного джерела інформації є суб'єктивною та недостовірною, тому для обробки даних із багатьох джерел використовувався експертний метод, що ґрунтується на використанні узагальненого досвіду та інтуїції фахівців-експертів. Цей метод застосовується для визначення показників вагомості кожного параметра якості, що використовуються для подальшої оцінки його рівня й економічного ефекту. Суть експертного методу полягає у такому [8, с. 100]:

1. Всі CRM-системи нумеруються довільно.
2. Експерти ранжують системи за шкалою порядку.
3. Ранжирувані ряди систем, що складені експертами, зіставляються.
4. Визначаються суми рангів кожної системи.
5. На підставі отриманих сум рангів будують узагальнений ранжируваний ряд.

6. Розраховуються узагальнені експертні оцінки якості даних систем, тобто коефіцієнти їх вагомості.

7. Визначається коефіцієнт конкордації Кендалла.

8. Робляться висновки про узгодженість думок експертів. Якщо коефіцієнт конкордації Кендалла дорівнює нулю, то спостерігається абсолютна неузгодженість думок експертів; 1 – повна узгодженість думок; менше $0,2 \div 0,4$ – слабка узгодженість експертів; більше $0,6 \div 0,8$ – сильна узгодженість експертів.

Визначимо рейтинг шести CRM-систем: Мегаплан, bpm online sales, Bitrix24, AmoCRM, 1С, Mango за даними роботи [6, с. 136]. Функції оцінювалися авторами за 4-бальною шкалою, де: 0 – функція відсутня в системі; 1 – функція присутня, але через складність або, навпаки, примітивність нею неможливо користуватися; 2 – функцією можна користуватися, але необхідні зусилля з боку програміста і/або консультанта; 3 – функцією можна скористатися з коробки в разі певної підготовки (прочитавши інструкцію). Результати порівняння наведено в табл. 1.

Як слідує з табл. 1, найвищий рейтинг мають такі CRM-системи: bpm online, 1С та Bitrix24.

Перевіримо ступінь узгодженості думок експертів [9–13] щодо рейтингу чотирьох CRM-систем: bpm online sales, Bitrix24, AmoCRM, Мегаплан. Звичайно, тут розглянуті далеко не всі CRM-системи, що наявні на ринку, а тільки ті, що були визнані основними гравцями в Україні. Вихідні дані та результати розрахунків за експертним методом наведено в табл. 2.

За результатами табл. 2 знайдемо суму квадратів відхилень рангів кожного об'єкта від середньої арифметичної: $S = 734 - (50^2/4) = 109$, а потім – коефіцієнт конкордації Кендалла: $W = (12 \cdot 109)/5^2 \cdot (4^3 - 4) = 0,872$. Значення коефіцієнта конкордації свідчить про сильну узгодженість думок експертів. Отже, за рейтингом CRM-системи розташовані у такому порядку: bpm online – 1-е місце, Bitrix24 – 2-е, AmoCRM – 3-є, Мегаплан – 4-е. Таким чином, підсумувавши результати (табл. 1, 2), бачимо, що найбільш відповідним для управління торговельними підприємствами України є рішення від компанії Terrasoft Bpm online.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведено порівняльний аналіз шести CRM-систем: Мегаплан, bpm online sales, Bitrix 24, AmoCRM, 1С, Mango за 12-ма ознаками. Визначено, що

Таблиця 1

Результати порівняння CRM-систем

Функціонал	CRM-системи					
	Мегаплан	bpm online sales	Bitrix24	АмоCRM	1С	Mango
Робота із продажами	3	3	2	1	1	2
Телефонія	2	1	1	1	2	3
Бізнес-процеси	0	3	3	0	1	2
Задачі	3	2	3	1	3	1
Email-розсилка	1	2	1	1	1	0
Email-клієнт	1	1	1	1	3	1
Налаштування інтерфейсу	1	3	1	1	1	0
Права доступу	2	2	1	1	2	1
Звітність	1	2	1	1	3	1
Веб-форми	0	1	2	3	0	0
API	2	1	2	3	3	0
Можливість	0	3	1	1	3	0
Результат оцінки	16	24	19	15	23	11
Рейтинг	4	1	3	5	2	6

Таблиця 2

Вихідні дані та результати розрахунків

Експерти (джерела інформації)	Рейтинг CRM-систем				Сума
	bpm online sales	Bitrix24	АмоCRM	Мегаплан	
[9]	1	2	3	4	–
[10]	2	1	3	4	–
[11]	1	2	3	4	–
[12]	1	2	4	3	–
[13]	1	2	3	4	–
Сума	6	9	16	19	50
Коефіцієнт вагомості	0,12	0,18	0,32	0,38	1
Рейтинг	1	2	3	4	–
Квадрат суми	36	81	256	361	734

найвищий рейтинг мають CRM-системи: bpm online, 1С та Bitrix24. Експертним методом визначено ступінь узгодженості думок експертів щодо рейтингу чотирьох CRM-систем: bpm online sales, Bitrix24, АмоCRM, Мегаплан. Значення коефіцієнта конкордації Кендалла 0,87 свідчить про сильну узгодженість думок експертів. Отже, за рейтингом CRM-системи розташовані у такому порядку: bpm online – 1-е місце, Bitrix24 – 2-е, АмоCRM – 3-є, Мегаплан – 4-е. Таким чином, підсумувавши результати розрахунків, бачимо, що найбільш відповідним для управління торговельними підприємствами України є рішення від компанії Terrasoft Bpm online.

Бібліографічний список:

- Білоцерківський О.Б. Антикризове управління торговельним підприємством у сучасних економічних умовах України. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 6(18). С. 105–109.
- Исследование «Битрикс24» и GfK Ukraine: только 6% украинских предприятий используют CRM-системы. URL: <https://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=156464> (дата звернення: 29.04.2019).
- Артишук І.В., Белей О.І. Інтелектуалізовані системи управління торговельним підприємством. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 683. С. 128–133.
- Пурський О.І., Демченко Р.С., Кузнєцов О.Ф. Особливості технічної реалізації системи управління бізнес-процесами торговельного підприємства. *Управління розвитком складних систем*. 2016. Вип. 25. С. 108–113.
- Гришко М.Г. Огляд ринку програмних продуктів для управління торговельними мережами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 6. С. 310–314.
- Москалюк Т.Т., Цимбаляк Т.Р., Берко А.Ю. Порівняння CRM-систем. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Т. 28. № 1. С. 136–139.

7. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник / за ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косова. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
 8. Білоцерківський О.Б. Методичні вказівки до практичних занять з курсу «Основи стандартизації, метрології та управління якістю». Харків : НТУ «ХПІ», 2019. 120 с.
 9. Топ-10 лучших CRM систем для Украины. URL: <http://www.livebusiness.com.ua/tools/crm/> (дата звернення: 29.04.2019).
 10. Результати дослідження ринку CRM в Україні. URL: <https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/> (дата звернення: 29.04.2019).
 11. Рейтинг лучших CRM систем 2019 года. URL: <https://basetop.ru/rejting-luchshih-crm-sistem/> (дата звернення: 29.04.2019).
 12. Лучшие CRM системы 2018 года. URL: <https://best-crm.ru/crm-rating-2018/> (дата звернення: 29.04.2019).
 13. Рейтинг лучших CRM систем. URL: <https://inmark.idresult.ru/rejting-crm-sistem/> (дата звернення: 29.04.2019).
- References:**
1. Bilocerivskij O.B. (2018). Antykryzove upravlinnja torghoveljnym pidpryjemstvom u suchasnykh ekonomichnykh umovakh Ukrainy [Anti-crisis management of the trade enterprise in modern economic conditions of Ukraine]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji* [Economic Herald of Zaporizhzhia State Engineering Academy], vol. 6(18), pp. 105–109.
 2. Issledovanie «Bitriks24» i GfK Ukraine: tol'ko 6% ukrainskikh predpriyatiy ispol'zuyut CRM-sistemy [The study of "Bitrix24" and GfK Ukraine: only 6% of Ukrainian enterprises use CRM-systems]. Available at: <https://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=156464> (accessed 29 April 2019).
 3. Artyshuk I.V., Belej O.I. (2010). Intel'ektualizovani systemy upravlinnja torghoveljnym pidpryjemstvom [Intellectualized trading company management systems]. *Visnyk Nacional'nogho universytetu "Lviv'sjka politekhnika"* [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic"], no. 683, pp. 128–133.
 4. Pursjkyj O.I., Demchenko R.S., Kuznjecov O.F. (2016). Osoblyvosti tekhnichnoji realizaciji systemy upravlinnja biznes-procesamy torghoveljnogho pidpryjemstva [Features of the technical implementation of the business process management system of the trading enterprise]. *Upravlinnja rozvytkom skladnykh system* [Management of Development of Complex Systems], no. 25, pp. 108–113.
 5. Ghryshko M.Gh. (2016). Oghljad rynku proghramnykh produktiv dlja upravlinnja torghoveljny-my merezhamy [Market overview of software for managing retail networks]. *Ghlobalni ta nacionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of the economy], no. 6, pp. 310–314.
 6. Moskaljuk T.T., Cymbaljak T.R., Berko A.Ju. (2018). Porivnjannja CRM-system [Comparison of CRM systems]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine], vol. 28, no. 1, pp. 136–139.
 7. Simenko I.V., Kosova T.D. (2013). *Analiz ghospodarskoji dijalnosti : navchalnyj posibnyk* [Analysis of economic activity : tutorial]. Kyiv: Centr uchbovoho literatury. (in Ukrainian)
 8. Bilocerivskij O.B. (2019). *Metodychni vказivky do praktychnykh zanjatj z kursu «Osnovy standartyzaciji, metrologiji ta upravlinnja jakistju»* [Methodical instructions for practical classes on the course "Fundamentals of standardization, metrology and quality management"]. Kharkiv : NTU «KhPI». (in Ukrainian)
 9. Top 10 luchshikh CRM sistem dlya Ukrainy [Top 10 best CRM systems for Ukraine]. Available at: <http://www.livebusiness.com.ua/tools/crm/> (accessed 29 April 2019).
 10. Rezul'taty doslidzhennja rynku CRM v Ukraini [Results of CRM market research in Ukraine]. Available at: <https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/> (accessed 29 April 2019).
 11. Rejting luchshikh CRM sistem 2019 goda. [Ranking of the best CRM systems in 2019]. Available at: <https://basetop.ru/rejting-luchshih-crm-sistem/> (accessed 29 April 2019).
 12. Luchshie CRM sistemy 2018 goda [Best CRM systems in 2018]. Available at: <https://best-crm.ru/crm-rating-2018/> (accessed 29 April 2019).
 13. Rejting luchshikh CRM sistem [Rating of the best CRM systems]. Available at: (accessed 29 April 2019).

УДК 330.46

Данилюк Н.М.

аспірант кафедри вищої математики
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Danyliuk Natalia

The post-graduate student
of the Department of Advanced Mathematics
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

МОДЕЛІ ДІЛОВОЇ ГРИ ПІДПРИЄМСТВ – УЧАСНИКІВ МАРКЕТИНГОВОГО КАНАЛУ

BUSINESS GAME MODELS OF ENTERPRISES – THE PARTICIPANTS OF MARKETING CHANNEL

У статті представлено чотири основні моделі (три некооперативні та одна кооперативна) ділової гри підприємств – учасників маркетингового каналу, що дають змогу оцінити можливість оптимального формування доходів підприємств з урахуванням стратегій їхньої поведінки. Зокрема, до уваги беруться цінова стратегія та стратегія формування витрат на кооперативну рекламу, що, визначаючи особливості поведінки підприємства-виробника та підприємства роздрібної торгівлі (посередника), є основними чинниками впливу на формування їхніх доходів. Представлено ігрові ситуації, що формують рівновагу Неша, а також рівновагу Стакельберга, відображають можливі розв'язки некооперативної взаємодії виробника і посередника, тоді як кооперативна теоретико-ігрова модель дає змогу аналітично представити розв'язок задачі максимізації прибутку маркетингового каналу.

Ключові слова: кооперативна взаємодія, рівновага Неша, рівновага Стакельберга, прибуток каналу, стратегія поведінки.

В статье приведены четыре основные модели (три некооперативных и одна кооперативная) деловой игры предприятий – участников маркетингового канала, позволяющие оценить возможность оптимального формирования доходов предприятий с учетом стратегий их поведения. В частности, учитываются ценовая стратегия и стратегия формирования расходов на кооперативную рекламу, которые, определяя особенности поведения предприятия-изготовителя и предприятия розничной торговли (посредника), являются основными факторами влияния на формирование их доходов. Представлены игровые ситуации, формирующие равновесие Нэша, а также равновесие Стакельберга, которые отражают возможные решения некооперативного взаимодействия производителя и посредника, тогда как кооперативная теоретико-игровая модель позволяет аналитически представить решение задачи максимизации прибыли маркетингового канала.

Ключевые слова: кооперативное взаимодействие, равновесие Нэша, равновесие Стакельберга, прибыль канала, стратегия поведения.

The article emphasizes the relevance of studying the process of interaction between the manufacturer and the retailer as business partners which seek to maximize their profits and focus on long-term cooperation. Thus, there has become the arising question that is connected with the need of using game theory apparatus, through which it is possible to investigate the interaction of participants in the marketing channel through the prism of their chosen business strategies, rational behavior and the possibility of obtaining an equivalent gain (profit). While studying the influence of manufacturer and retailer price strategies, as well as their costs on cooperative advertising, on the consumer demand function, which directly reflects the profits of channel members, it has become important to take into account the various options of the business game, which is considered in the distribution

channel and depends on division the power influence between its participants. At the same time, the marketing channel, which represents the hierarchical system of relations between its participants and is vertical, is taken into account. This determines the degree of integration between the manufacturer and the retailer and also takes into account the distribution of power influence in the channel as the ability of participants to influence the process of interaction for the adoption of both their own management decisions and the decisions of the counterparty. The article presents four main models (three non-cooperative and one cooperative) of the business game of the enterprises – the participants of marketing channel, which allow to estimate the possibility of optimal formation of enterprises' incomes with taking into account the strategies of their behavior. In particular, the pricing strategy and the strategy of cost formation for cooperative advertising have been considered, which, being the determinant of the manufacturer and the retailer behavior, are the main factors that influence their income formation. The presented game situations that form the Nash equilibrium, as well as the Stackelberg equilibrium, reflect the possible solutions to the non-cooperative interaction between the manufacturer and the retailer, while the cooperative theoretic-game model allows an analytical representation of the solution to the problem of maximizing the profit of the marketing channel.

Keywords: cooperative interaction, Nash equilibrium, Stackelberg equilibrium, channel income, behavior strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки одними з пріоритетних напрямів формування та підтримки ділової репутації підприємства як економічного суб'єкта є ефективність його управління, правильно вибрана стратегія і гнучка тактика поведінки у змінному маркетинговому середовищі. Успішне функціонування підприємств – учасників маркетингових каналів усе більшою мірою залежить від їхньої здатності налагоджувати довгострокові партнерські відносини та орієнтуватися на перерозподіл владних ролей у каналах товароруху.

Для визначення сприятливих умов взаємодії підприємств у вертикальних каналах товароруху варто звернути увагу не лише на чинники, вплив яких на формування доходів економічно можна обґрунтувати, а й на особливості самої взаємодії учасників маркетингових каналів. Тому для оцінки ефективності роботи каналу товароруху, що проявляється в оптимальному поєднанні стратегій поведінки його учасників із метою максимізації їхніх прибутків та прибутку каналу, виникає необхідність урахувати різні варіанти ділової гри, що розглядається в каналі товароруху і залежить від розподілу владних ролей між його учасниками. Таким чином, максимізація прибутків підприємства-виробника та підприємства роздрібної торгівлі як учасників маркетингового каналу може відбуватися за умови як їхньої кооперативної взаємодії (кооперативної гри), так і за її відсутності. Наявність декількох сценаріїв такої взаємодії між виробником і посередником потребує більш деталь-

ного дослідження алгоритму дій підприємств залежно від ступеня їхнього впливу та залежності один від одного в каналі дистрибуції.

Під час побудови теоретико-ігрової моделі поведінки учасників маркетингового каналу, що враховує стратегії їхньої поведінки та послідовність дій щодо реалізації цих стратегій, вихідним постулатом є визначення можливості існування кооперативної взаємодії виробника і посередника, що призводить до максимізації їхніх прибутків у каналі товароруху, а також до максимізації прибутку самого каналу. Кооперативна взаємодія виробника і посередника враховує пошук оптимального співвідношення витрат на кооперативну рекламу та цінових стратегій учасників маркетингового каналу, що дає змогу підприємствам максимізувати власні прибутки, а також прибуток каналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Необхідність дослідження основних сценаріїв ділової гри між підприємствами – учасниками маркетингового каналу зумовлена практичною потребою визначення ступеня владного впливу та можливого зміщення влади в каналі до одного з його учасників (виробника або посередника), що в подальшому визначає послідовність дій обох щодо максимізації своїх прибутків. Найпростіший сценарій ділової гри, за якого підприємство-виробник та підприємство роздрібної торгівлі взаємодіють у маркетинговому каналі незалежно один від одного, одночасно приймаючи рішення щодо максимізації власних прибутків, називається грою Неша [1]. Автори роботи [2] визначають гру Неша як гру

одночасних дій, до якої призводить зміщення влади (як сфери впливу на прийняття рішень у маркетинговому каналі) від виробників до посередників і, як результат, виникнення симетричних відносин між ними. Наочним відображенням такої форми взаємодії виробника і посередника за умови гри Неша є класичний приклад дилеми в'язня (The Prisoners' Dilemma), що передбачає:

- наявність інформації про учасників гри;
- відкритість і доступність інформації про стратегії поведінки учасників;
- можливість вибору гравцями виграшу залежно від комбінацій їхніх дій [3].

Ефективність роботи каналу товароруху часто розглядається через призму перерозподілу владних відносин між його учасниками, що з позицій теоретико-ігрового моделювання означає можливість побудови моделей часткового або повного лідерства. Останнє передбачає врахування лідерських позицій виробника або посередника щодо визначення частини або всіх складників функцій прибутків у нерозривному зв'язку з визначенням впливу вибраних стратегій поведінки на ефективність функціонування маркетингового каналу та побудову вертикальної стратегічної взаємодії між його учасниками.

Варто зазначити, що на перерозподіл владних відносин та визначення лідера в каналі товароруху значною мірою впливають форма функції споживчого попиту та часовий період, в якому досліджується взаємодія учасників маркетингового каналу. У цьому контексті актуальними є результати дослідження авторів роботи [4], оскільки вони дають змогу визначити наявність залежності вертикальної стратегічної взаємодії від характеру споживчої функції. Ця залежність проявляється у схильності учасника маркетингового каналу до лідерства під час прийняття рішення щодо вибору стратегії (зокрема, цінової) поведінки за наявності стратегічного заміщення або стратегічного доповнення [5]. Таким чином, за відсутності вертикальної стратегічної взаємодії учасники каналу товароруху незацікавлені у формуванні лідерських позицій щодо визначення ключових складників функцій прибутків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є оцінка можливих теоретико-ігрових моделей двосторонньої взаємодії підприємств – учасників маркетингового каналу щодо максимізації їх прибутків

з урахуванням вибраних стратегій поведінки (цінових та стратегії формування витрат на кооперативну рекламу). Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- визначити можливі сценарії ділової гри (некооперативної та кооперативної взаємодії виробника і посередника);
- аналітично розрахувати складники моделей формування прибутків учасників маркетингового каналу та каналі у цілому;
- дослідити взаємозалежності між складниками моделей для подальшого прийняття рішення щодо вибору оптимальної з погляду максимізації прибутків учасників каналу товароруху.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Виробник і посередник, взаємодіючи у децентралізованому маркетинговому каналі за умов гри Неша, мають рівні можливості у прийнятті рішень щодо максимізації власних прибутків. Задача максимізації функцій прибутків виробника і посередника за таких умов може бути відображена так:

для виробника:

$$\max_{p_t, v, c_{am}} Pr_m = p_t \cdot (1 - p_r) \cdot \left(\frac{A}{(B)^{\frac{1}{\alpha + \beta + 1}}} - \frac{1}{w^\alpha \cdot v^\beta} \right) - c_{am} \cdot w - v, \quad (1)$$

для посередника:

$$\max_{p_r, w} Pr_r = (p_r - p_t) \cdot (1 - p_r) \cdot \left(\frac{A}{(B)^{\frac{1}{\alpha + \beta + 1}}} - \frac{1}{w^\alpha \cdot v^\beta} \right) - (1 - c_{am}) \cdot w, \quad (2)$$

де p_t – трансфертна ціна одиниці продукту (товару), встановлена виробником, p_r – роздрібна ціна одиниці продукту (товару), встановлена посередником, c_{am} – відсоток покриття витрат на кооперативну рекламу роздрібного продавця виробником, w – витрати посередника на рекламу, v – витрати виробника на рекламу (рекламні інвестиції у бренд або торгову марку), A, B, α, β – параметри функції реакції витрат на кооперативну рекламу.

Нехай $p_r - p_t = p_t \Rightarrow p_r = 2 \cdot p_t$, тобто ця умова враховує рівність очікуваних прибутків учасників маркетингового каналу і водночас дає можливість визначити зв'язок між змінними p_t та p_r з урахуванням мінімально необхідних рівнів отримання прибутків як виробником, так і посередником. Згідно із дослідженням [3], незалежне прийняття стратегій поведінки учасниками гри Неша виключає незалежність їхніх дій щодо реалізації цих стратегій. Це означає, що і виробник, і посередник приймають рішення

ня щодо стратегій максимізації своїх прибутків незалежно один від одного, однак за цих умов вони можуть взаємодіяти у процесі реалізації вибраних стратегій. Розв'язки системи рівнянь (3) формують унікальну рівновагу Неша, за якої формуються та реалізуються стратегії учасників маркетингового каналу щодо максимізації їхніх прибутків:

$$\left\{ \begin{array}{l} w = \left(\frac{\alpha}{9} \cdot \left(\frac{\alpha}{\beta} \right)^{\beta} \right)^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}} \\ v = \frac{\beta}{\alpha} \cdot w, \\ p_t = \frac{1}{3}, \\ p_r = \frac{2}{3}, \\ c_{am} = 0. \end{array} \right. , \quad (3)$$

За цих умов рівновагу Неша можна розглядати як набір стратегій виробника і посередника, що формується на умовах, вигідних для обох учасників маркетингового каналу, і реалізується шляхом виключення можливості максимізації прибутку лише одним із них. Побудована теоретико-ігрова модель прибутків виробника і посередника за умови гри Неша є одноперіодною (одиночною), тому може бути віднесена до класу моделей із чистими стратегіями, тобто стратегіями, що не змінюються у процесі ділової гри [6]. При цьому розраховані безрозмірні величини системи (3), що є складниками моделі прибутків виробника і посередника, описують рівновагу Неша як ситуацію, за якої бажані для кожного гравця результати (прибутки) стають об'єктивно можливими.

У пропонованому дослідженні до уваги беруться два види ігрових ситуацій, що уособлюють цілковите лідерство, тобто існування лідерських позицій відповідно виробника і посередника у визначенні стратегій поведінки та формуванні функцій прибутків. Такі ігрові ситуації називаються грою Стакельберга, в якій виробник або посередник може бути лідером у прийнятті рішень у каналі товароруху.

Для того, щоб визначити результат гри Стакельберга, в якій посередник має перевагу перед виробником у прийнятті рішень щодо реалізації власної стратегії поведінки, необхідно розв'язати задачу максимізації функції прибутку виробника

$$\max_{p_t, v, c_{am}} Pr_m = p_t \cdot (1 - p_r) \cdot \left(\frac{A}{(B)^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}}} - \frac{1}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}} \right) - c_{am} \cdot w - v \quad \text{за}$$

певних умов, зокрема:

- у грі Стакельберга прибутки виробника і посередника формуються за умови, що $c_{am} = 0$, $p_r > p_t$, причому $p_r \uparrow 1$;

- ураховуючи те, що виробник у грі Стакельберга займає позицію послідовника, справедливою є умова $p_r = 2 \cdot p_t$.

Розв'язок гри Стакельберга, в якій посередник займає позицію лідера, а виробник – послідовника, можна записати у вигляді системи рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} c_{am} = 0, \\ p_t = \frac{1}{4}, \\ p_r = \frac{1}{2}, \\ w = \left[\left(\frac{\alpha}{\beta \cdot (\beta + 1)} \right)^{\beta} \cdot \frac{1}{8} \cdot \frac{\alpha}{\beta + 1} \right]^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}}, \\ v = \left(\frac{\beta \cdot w^{-\alpha}}{8} \right)^{\frac{1}{\beta+1}} \end{array} \right. \quad (4)$$

Система (4) відображає розв'язок послідовної некооперативної гри двох учасників маркетингового каналу, що називається рівновагою посередника за умови гри Стакельберга. Таким чином, формування рівноваги посередника за Стакельбергом є результатом взаємодії учасників каналу товароруху, за якої посередник має можливість першим ініціювати прийняття рішення щодо визначення рівня власних витрат на кооперативну рекламу w , роздрібною ціни p_r та додаткового прибутку в розрахунку на одиницю продукту (товару), тоді як виробник є послідовником у прийнятті рішення про визначення рівня своєї участі у витратах на кооперативну рекламу v і трансфертної ціни на продукт (товар) p_t .

Аналогічно, як у разі формування рівноваги посередника за Стакельбергом, рівновага виробника, що є лідером у каналі товароруху щодо прийняття рішень про вибір цінової стратегії та участь у витрат на кооперативну рекламу, передбачає знаходження розв'язку задачі максимізації функції прибутку посередника

$$\max_{p_r, w} Pr_r = (p_r - p_t) \cdot (1 - p_r) \cdot \left(\frac{A}{(B)^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}}} - \frac{1}{w^{\alpha} \cdot v^{\beta}} \right) - (1 - c_{am}) \cdot w$$

з урахуванням певних умов:

- $1 - 2 \cdot p_r + p_t = 0 \Rightarrow p_r = \frac{1 + p_t}{2}$;

- ставка участі виробника у витратах на кооперативну рекламу посередника може набувати різних значень, зокрема коли $p_t > \frac{1 + \alpha}{3 + \alpha}$, то $c_{am} \uparrow 0$, або коли $p_t = \frac{1 + \alpha}{3 + \alpha}$, то $c_{am} = 0$.

Розв'язок гри Стакельберга, в якій виробник займає позицію лідера, а посередник – послідовника, за $c_{am} = 0$, можна представити у вигляді системи рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} c_{am}^{Sr} = 0, \\ p_r^{Sr} = \frac{1+p_t}{2}, \\ w^{Sr} = \left[\frac{\alpha}{4} \cdot \left(\frac{\alpha \cdot (\alpha+1) \cdot (1-p_t)}{2 \cdot \beta \cdot p_t} \right)^\beta \cdot (1-p_t)^2 \right]^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}}, \quad (5) \\ v^{Sr} = w^{Sr} \cdot \frac{2 \cdot \beta \cdot p_t}{\alpha \cdot (\alpha+1) \cdot (1-p_t)} \end{array} \right.$$

а розв'язок гри Стакельберга, в якій виробник є лідером, а посередник – послідовником, за $c_{am} = \frac{p_t \cdot (3+\alpha) - (\alpha+1)}{p_t \cdot (2+\alpha) - \alpha}$ можна подати у вигляді системи рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} c_{am} = \frac{p_t \cdot (3+\alpha) - (\alpha+1)}{p_t \cdot (2+\alpha) - \alpha}, \\ p_r^{Sr} = \frac{1+p_t}{2}, \\ w^{Sr} = \left(\frac{\alpha}{4} \cdot (1-p_t) \cdot (p_t \cdot (2+\alpha) - \alpha) \cdot \left(\frac{\alpha}{\beta} \right)^\beta \right)^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}}, \quad (6) \\ v^{Sr} = \frac{\beta}{\alpha} \cdot w^{Sr} \end{array} \right.$$

Системи рівнянь (5) і (6) виражають розв'язки гри Стакельберга і формування рівноваги виробника у цій грі за різних значень змінної c_{am} , що, своєю чергою, є функціями від p_t . Складність проведених аналітичних розрахунків для визначення трансфертної ціни виробника-лідера p_t у грі Стакельберга спонукає до застосування апарату чисельного моделювання.

Поряд із дослідженням трьох некооперативних ігрових ситуацій варто розглянути випадок побудови такої ігрової структури, коли ділова гра виробника і посередника враховує їхню взаємодію в маркетинговому каналі на умовах кооперації. Досягнення максимального рівня прибутку у цьому разі можливе за умови, що обидва учасники каналу орієнтовані на координацію власних стратегій поведінки (цінової та стратегії витрат на кооперативну рекламу), однак не виключає можливості отримання як виробником, так і посередником прибутків менших, аніж прибуток каналу в цілому. Задача максимізації функції сукупного прибутку каналу може бути записана так:

$$\max_{p_r, w, v} Pr_{ch} = \max_{p_r, w, v} \left[p_r \cdot (1-p_r) \cdot \left(\frac{A}{\frac{1}{(B)^{\alpha+\beta+1}}} - \frac{1}{w^\alpha \cdot v^\beta} \right) - w - v \right], \quad (7)$$

а її розв'язок можна записати так:

$$\left\{ \begin{array}{l} p_r^{co} = \frac{1}{2}, \\ v^{co} = \frac{\beta}{\alpha} \cdot w^{co}, \\ w^{co} = \left(\frac{\alpha}{4} \cdot \left(\frac{\alpha}{\beta} \right)^\beta \right)^{\frac{1}{\alpha+\beta+1}} \end{array} \right. \quad (8)$$

За умови, що роздрібна ціна p_r , а також витрати на кооперативну рекламу виробника v і посередника w набувають значень, еквівалентних тим, що формуються за умови кооперації учасників маркетингового каналу, можна стверджувати, що прибуток каналу може досягати максимального значення за будь-якого рівня c_{am} та p_t , що коливаються в межах $[0;1]$. Однак функції прибутків виробника і посередника залежать від змінних c_{am}, p_t , тому постає питання доведення адекватності кооперативної моделі реальним умовам функціонування маркетингового каналу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, дослідження різних сценаріїв ділової гри, за яких два учасники каналу товароруху приймають рішення щодо цінових стратегій, а також стратегій формування витрат на кооперативну рекламу, дало змогу аналітично розв'язати задачі максимізації функцій прибутків виробника, посередника, а також прибутку каналу в цілому. Під час визначення можливих розв'язків некооперативних ігор Неша та Стакельберга виявлено, що на відміну від рівноваги Неша та рівноваги посередника за Стакельбергом формування рівноваги виробника-лідера у грі Стакельберга відбувається за досить складних умов, що визначаються величиною ставки його участі у витратах на кооперативну рекламу посередника, а також трансфертної ціни на продукт (товар). Тому поряд із необхідністю подальшого дослідження оптимального для ефектної роботи маркетингового каналу рівня витрат на кооперативну рекламу виробника і посередника (співвідношення змінних v і w), що залежать від параметрів α, β , необхідно визначити, чи може кооперативна взаємодія забезпечити максимально можливі рівні прибутків для виробника і посередника, а також дати можливість їм розподілити додаткові прибутки.

Бібліографічний список:

1. Jorgensen S., Sique S.-P., Zaccour G. Stackelberg Leadership in a Marketing Channel. *International Game Theory Review*. 2001. Vol. 3. № 1. P. 13–26.
2. Tsou Ch.-S., Fang H.-H., Lo H.-Ch., Huang Ch.-H. A Study of Cooperative Advertising in a Manufacturer-Retailer Supply Chain. *International Journal of Information and Management Sciences*. 2009. № 20. P. 15–26.
3. Gibbons R. *A Primer in Game Theory*, Harvester Wheatsheaf. New York, 1992.
4. Moorthy K.S., Fader P. *Strategic Interaction within a Channel*. In L. Pellegrini and S. Reddy (eds.), *Retail and Marketing Channels*. London : Routledge, New York, 1989. P. 84–99.
5. Lee E., Staelin R. Vertical Strategic Interaction: Implications for Channel Pricing Strategy. *Marketing Science*. 1997. Vol. 16. № 3. P. 185–207.
6. Duffy J. (2015). Game Theory and Nash Equilibrium. A project submitted to the Department of Mathematical Sciences in conformity with the requirements for Math 4301 (Honours Seminar). URL: <https://www.lakeheadu.ca/sites/default/files/uploads/77/images/Duffy%20Jenny.pdf> (2015).

References:

1. Jorgensen, S., Sique, S.-P., Zaccour, G. (2001). Stackelberg Leadership in a Marketing Channel. *International Game Theory Review*, vol. 3. no. 1, pp. 13–26.
2. Tsou, Ch.-S., Fang, H.-H., Lo, H.-Ch., Huang, Ch.-H. (2009). A Study of Cooperative Advertising in a Manufacturer-Retailer Supply Chain. *International Journal of Information and Management Sciences*, 20, pp. 15–26.
3. Gibbons, R. (1992). *A Primer in Game Theory*, Harvester Wheatsheaf, New York.
4. Moorthy, K.S., Fader, P. (1989). *Strategic Interaction within a Channel*. In L. Pellegrini and S. Reddy (eds.), *Retail and Marketing Channels*. London : Routledge, New York, 84–99.
5. Lee, E., Staelin, R. (1997). Vertical Strategic Interaction: Implications for Channel Pricing Strategy. *Marketing Science*, vol. 16, no. 3, pp. 185–207.
6. Duffy, J. (2015). Game Theory and Nash Equilibrium. A project submitted to the Department of Mathematical Sciences in conformity with the requirements for Math 4301 (Honours Seminar). Available at: <https://www.lakeheadu.ca/sites/default/files/uploads/77/images/Duffy%20Jenny.pdf>

УДК 330.46

Ревенко Д.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Revenko Daniil

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic and Marketing
National Aerospace University "KhAI"

МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВИХ СИСТЕМ

MODELING THE SUSTAINABILITY OF THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF BRANCH SYSTEMS

У статті розроблено моделі оцінювання стійкості галузевих систем на основі стохастичного підходу. Проведений попередній комплексний аналіз функціонування галузей національного господарства України дав змогу визначити сучасні умови їх функціонування та виявити основні детермінанти їх розвитку. Визначено, що для аналізу стійкості соціально-

економічних систем мікрорівня найбільш адекватним серед стохастичних методів є метод інтегральних індексів. Запропоновано структуру методу побудови інтегрального індексу оцінювання стійкості функціонування та розвитку соціально-економічних систем мікрорівня, який складається з дев'яти етапів. На основі розробленого методу отримано моделі оцінювання стійкості підприємств галузей сільського господарства, роздрібної та оптової торгівлі й машинобудування. Моделі здатні оцінювати стан стійкості розвитку та функціонування підприємств, а також можуть бути покладені в основу розроблення ефективних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стійкості функціонування й розвитку окремого підприємства.

Ключові слова: стійкість, стохастичний підхід, підприємство, метод, кореляція, показники.

В статье разработаны модели оценивания устойчивости отраслевых систем на основе стохастического подхода. Проведенный предварительный комплексный анализ функционирования отраслей национального хозяйства Украины позволил определить современные условия их функционирования и выявить основные детерминанты их развития. Определено, что для анализа устойчивости социально-экономических систем микроуровня наиболее адекватным среди стохастических методов является метод интегральных индексов. Предложена структура метода построения интегрального индекса оценивания устойчивости функционирования и развития социально-экономических систем микроуровня, который состоит из девяти этапов. На основе разработанного метода получены модели оценивания устойчивости предприятий отраслей сельского хозяйства, розничной и оптовой торговли и машиностроения. Модели способны оценивать состояние устойчивости развития и функционирования предприятий, а также могут быть положены в основу разработки эффективных управленческих решений, направленных на обеспечение устойчивости функционирования и развития отдельного предприятия.

Ключевые слова: устойчивость, стохастический подход, предприятие, метод, корреляция, показатели.

The analysis of the economic situation and the sustainability of the Ukrainian economy shows weakening of innovation and investment activity, as well as a decrease in personnel, technological, scientific and technical potential of the main industries, regions and the state as a whole. These trends cause significant degradation of the industrial sector from external negative disturbances, as well as weakening the international competitiveness of Ukraine's economy. The paper proposed to conduct a comprehensive analysis of the functioning of the main sectors of the national economy of Ukraine in order to determine the current conditions for their functioning, to assess their level of the sustainability and determinants that stipulate it. This will allow analyzing the state of separate structural elements of the state's economy, as well as determining their ability to further sustainable development, which in turn will allow expanding the methodological apparatus of diagnostics and management of the sustainability of socio-economic systems of the micro level. The structure of the proposed method for developing an integrated index for assessing the sustainability of the functioning and development of micro-level socio-economic systems consists of nine stages. As a result, we obtained universal models for assessing the sustainability of the enterprises of mechanical engineering, agriculture and wholesale and retail trade. We can find general patterns that affect the level of sustainability. Positive influence makes by such indicators as reflecting the property status, capital and income of the enterprise: fixed assets, stocks and finished goods, capital investments, long-term liabilities and long-term bank loans, capital investments, depreciation, operating income. Negative influence makes by depreciation, goods and inventories, accounts receivable and short-term payables, as well as material expenses and expenses on sales. The development of integrated indexes for assessing the sustainability of enterprises of various industries allows to solve a number of important tasks such as to carry out diagnostics and monitoring of the sustainability of the enterprises of mechanical engineering, agricultural enterprises and enterprises of trade, to predict their condition in the future, to timely diagnose the negative causes and conditions, and to eliminate the negative factors that affect the sustainability of enterprises.

Keywords: sustainability, stochastic approach, enterprise, method, correlation, indicators.

Постановка проблеми. Аналіз економічної ситуації та стійкості розвитку економіки України свідчить про послаблення інноваційної та

інвестиційної активності, зниження кадрового, технологічного, науково-технічного потенціалів основних галузей, регіонів та держави загалом.

Ці тенденції спричиняють значну деградацію промислового сектору та сільського господарства від зовнішніх негативних збурень, а також послаблення міжнародної конкурентоспроможності економіки України. Реформування економіки не дає змогу вивести підприємства та галузі з кризового стану, а також підвищувати їх конкурентоспроможність. Позитивні зміни та структурні зрушення чергуються зі станами рецесії, шляхи подолання цих циклів можуть бути знайдені за умови розроблення механізмів оцінювання, планування та управління стійкістю підприємств різних галузей, а також розроблення стратегій, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку. Саме довгостроковий стійкий стан позитивно впливає на розвиток промислового виробництва, торгівлі, сільського господарства, фінансовий та зовнішні сектори, а також транспорт та інфраструктуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які присвятили дослідження питанням стійкості, слід назвати таких, як Л.Н. Сергєєва, В.М. Порохня, Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюк, О.В. Броїло, Л.В. Фролова, Т.В. Кореніцин, О.П. Овчинікова, А.Ю. Бец, І.Й. Яремко, О.В. Глушко, А.В. Матвійчук, Г.Б. Клейнер, Н.К. Васильєва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання впровадження в практику суб'єктів господарювання інструментів, моделей та методів діагностики й управління їх стійкістю набувають найбільшої актуальності в сучасних нестабільних умовах. Розроблення управлінських дій дасть змогу підприємствам розробити покрокову стратегію реалізації стійкого розвитку, що в перспективі дасть змогу покращити фінансово-економічний стан та кадровий потенціал підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У статті розроблено стохастичний метод оцінювання стійкості галузевих систем. Впровадження розроблених моделей дасть змогу проаналізувати стан окремих структурних елементів економіки держави, а також визначити їх спроможність до подальшого стійкого розвитку, що дасть можливість розширити методологічний апарат діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем мікрорівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час побудови стохастичної моделі оцінювання стійкості підприємств будь-якої галузі повинні бути враховані принципи достовірності, повноти обсягу, оперативності, збалансованості.

Як показав проведений аналіз методологічних підходів до стохастичного моделювання стійкості соціально-економічних систем, найбільш поширеним та найбільш зрозумілим в інтерпретації результатів дослідження є метод інтегральних індексів. Для аналізування стійкості соціально-економічних систем мікрорівня найбільш адекватним серед методів інтегральних індексів є комплексний підхід. Також слід враховувати те, що здебільшого для розроблення інтегральних індексів використовується метод експертних оцінок, що вносить високу суб'єктивність у відбір та оцінювання складових моделі, тому основним завданням постає розв'язання задачі формалізації підходу до відбору та оцінювання складових стійкості соціально-економічних систем мікрорівня.

Нижче наведено опис структури методу розроблення інтегрального індексу оцінювання стійкості функціонування й розвитку соціально-економічних систем мікрорівня, який складається з дев'яти етапів. На першому етапі формується вибірка статистичної інформації для проведення дослідження, відбору та оцінювання складових стійкості, а також побудови моделі.

На другому етапі проводиться відбір ключового (еталонного) показника, який всебічно характеризує стійкість функціонування й розвитку галузі (підприємства). Третій етап методу присвячений статистичному обробленню вхідних відібраних даних, які отримані на першому етапі методу. Статистичне оброблення значень показників проводиться на основі розрахунку абсолютних значень зростання:

$$\Delta x_z = x_{1z} - x_{0z}, \quad (1)$$

де x_{1z} , x_{0z} – поточне значення та попереднє значення показника, що характеризує функціональну складову стійкості підприємства.

Ця статистична процедура проводиться задля набуття ключового показника та показників, що відбираються для побудови моделі, зіставного вигляду.

Четвертий етап методу передбачає відбір показників для їх включення в інтегральну модель. Задля ідентифікації системних зв'язків між ключовим показником та показником, що проходить відбір, запропоновано використовувати парний коефіцієнт кореляції. Розрахунок парних коефіцієнтів кореляції дає змогу не тільки відібрати відповідний показник функціональної складової стійкості, але й визначити вплив цього показника на стан стійкості галузі (підпри-

емства). Показники функціональних складових поділяємо на дві групи, такі як показники-стимулятори та показники-дестимулятори:

– при значенні $r_{x_s} \rightarrow 1$ показник, що досліджується, є стимулюючим для рівня стійкості підприємства;

– при значенні $r_{x_s} \rightarrow -1$ показник, що досліджується, є дестимулятором рівня стійкості підприємства.

Значення коефіцієнта парної кореляції та характер відібраних показників відіграють важливу роль у конструюванні та оцінюванні складових інтегральної моделі. Відбір показників для включення в інтегральну модель стійкості підприємства проводиться на підставі шкали Чеддока (за умови наявності помірного системного зв'язку й вище). Використання процедури відбору показників на основі розрахунку коефіцієнта кореляції дає змогу формалізувати процедуру відбору показників, а також відібрати ті, які чинять найбільший вплив на стан стійкості підприємства.

На п'ятому етапі методу проводиться конструювання інтегральної моделі стійкості підприємства. Для виділення показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів, а також для відображення балансу сил між комплексом показників стимуляторів та дестимуляторів запропоновано такий вигляд інтегральної моделі оцінювання стійкості підприємства:

$$IS = \sum_{s=1}^p V_s \cdot X_s - \sum_{d=1}^c V_d \cdot X_d, \quad (2)$$

де V_s , V_d – ваговий коефіцієнт при відповідному стимулюючому та дестимулюючому відібраному показнику функціональної складової стійкості підприємства, $\sum_{s=1}^p V_s = 1$, $\sum_{d=1}^c V_d = 1$; X_s , X_d – нормовані відібрані стимулюючі та дестимулюючі показники функціональної складової стійкості підприємства; p – кількість стимулюючих показників, які включені до моделі; c – кількість дестимулюючих показників, які включені до моделі.

Форма моделі має різницевий характер, тобто відображає баланс між сумою добутків показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів. За стійкого розвитку підприємства сума добутку показників-стимуляторів буде мати більші значення, ніж сума добутку показників-дестимуляторів, а за умови негативних змін у діяльності підприємства та зниження стійкості сума добутків показників-дестимуляторів буде мати більші значення, ніж сума добутків показників-стимуляторів. Виходячи з цього, можемо визначити порогові значення інтегрального коефіцієнта стійкості підприємства:

1) $IS < 0$ – нестійкий стан функціонування підприємства;

2) $IS = 0$ – стан рівноваги стійкості підприємства;

3) $IS > 0$ – стійкий стан підприємства.

На шостому етапі проводиться присвоєння відібраним показникам відповідних вагових коефіцієнтів. Для усунення суб'єктивного впливу експертних оцінок запропонована така методика отримання вагових коефіцієнтів. Для кожної окремої групи (показників-стимуляторів і показників-дестимуляторів) вагові коефіцієнти розраховуються окремо. Так, після відбору показників до кожної з груп маємо коефіцієнти парної кореляції для кожного з відібраних показників, а для отримання вагових коефіцієнтів необхідно розрахувати значення на основі такого співвідношення:

$$V_s = \frac{r_{x_s}}{\sum_{s=1}^p r_{x_s}}. \quad (3)$$

Сутність цієї процедури полягає в тому, що за більшого системного зв'язку між ключовим показником і показником-стимулятором чи показником-дестимулятором ваговому коефіцієнту надається більше значення (вага), і навпаки.

Сьомий етап передбачає такі процедури. Після конструювання моделі інтегрального індексу та розрахунку кількісних значень коефіцієнтів вагомості при відібраних показниках для побудови інтегрального індексу необхідно, щоби всі відібрані показники були зіставлені, тобто приведені до єдиної метрики. Приведення до єдиної метрики показників проводиться на основі процедури нормування.

На восьмому етапі проводяться обґрунтування й логічний аналіз показників, які включені до інтегральної моделі. Після проведеного аналізу приймається рішення щодо кінцевого вигляду моделі та доцільності включення всіх показників до моделі. Це пов'язане з тим, що деякі групи показників можуть відображати одні й ті самі функціональні складові стійкості підприємства, тобто вносити в модель колінеарність.

Для кращого сприйняття структури моделі, факторів, які в неї входять, та їх вагомості на дев'ятому етапі запропоновано використовувати радіальні метричні діаграми. Радіальні метричні діаграми дадуть змогу досить швидко й ефективно візуалізувати результати моделювання з використанням інтегральних індексів та метричного оцінювання. Радіальні метричні діаграми в нашому разі відображають дворівневу ієрархію, яка задається $p+c$ -метричним простором, який визначає стан стійкості соціально-економічної системи (галузі, підприємства).

Нижче наведено опис апробації розробленого стохастичного методу моделювання стійкості підприємства. Для апробації вибрані підприємства трьох провідних галузей національного господарства України, а саме машинобудування, сільського господарства, оптової та роздрібно торгівлі.

Відповідно до першого етапу розробленого методу проведено збирання статистичної інформації з форм фінансової звітності «Форма 1. Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та «Форма 2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» для підприємств з відкритих джерел інформації Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [1]. Для формування статистичної вибірки з кожної галузі було відібрано по сто підприємств відповідно до чинного Класифікатора видів економічної діяльності (2010 рік).

Найважливішими групами факторів, які повинні бути прямо або опосередковано враховані в стохастичній моделі оцінювання стійкості підприємства, є основні засоби та їх оновлення чи знос, капітал підприємства, структура витрат, кадровий потенціал та витрати на труд, ефективність фінансово-економічної діяльності, чистий дохід, собівартість та прибуток. Значний негативний вплив на розвиток і функціонування підприємства, а також його стійкість чинять такі групи факторів, як плінність кадрів, відсутність досвіду у персоналі підприємства й низький рі-

вень організації праці, значний фізичний знос основних фондів підприємства, неефективний менеджмент, зростання витрат підприємства, наявність збитків.

Логічний аналіз відбору фінансово-економічних показників проходив за принципом впливу на стан стійкості підприємства (негативний чи позитивний вплив), а також за умови відображення певного аспекту функціонування соціально-економічного середовища підприємства. Вибірка для кожного підприємства відповідної галузі складається з 60 показників про фінансово-економічний стан його діяльності за 2015 та 2016 роки.

Відповідно до етапів методу з другого по п'ятий проведена статистична обробка даних, вибраний еталонний показник (чистий прибуток та чистий збиток), проведений кореляційний аналіз між еталонним показником та показниками у вибірці, на основі значень коефіцієнтів кореляції відібрані показники, а також розраховані вагові коефіцієнти для кожної галузі. Дані для побудови моделей інтегральних індексів стійкості підприємств для трьох вибраних галузей наведені в табл. 1–3.

Відповідно до загального вигляду моделі стійкості підприємства (2), а також результатів моделювання, які наведені в табл. 1–3 стохастичні моделі оцінювання стійкості підприємств для трьох провідних галузей національного господарства, що аналізуються, будуть мати такий вигляд:

- для машинобудівної галузі:

$$IS_m = (0,237OF_m + 0,192TZ_m + 0,172GP_m + 0,25IO_m + 0,149AM_m) - (0,262DA_m + 0,215KD_m + 0,24SR_m + 0,283OZ_m) \quad (4)$$

- для сектору оптової та роздрібно торгівлі:

$$IS_t = (0,229NK_t + 0,259DK_t + 0,273OA_t + 0,24OD_t) - (0,213ZN_t + 0,119VZ_t + 0,168DP_t + 0,237GE_t + 0,142KK_t + 0,122MZ_t) \quad (5)$$

- для сільського господарства:

$$IS_s = (0,319DK_s + 0,33OD_s + 0,353VK_s) - (0,259ZN_s + 0,244TO_s + 0,263KK_s + 0,234ZZ_s) \quad (6)$$

Як видно з розроблених моделей, майже всі вони відрізняються своїм власним набором показників. Це підтверджує той факт, що не може бути знайдена універсальна модель оцінювання стійкості для кожного підприємства будь-якої галузі, але в моделях можна знайти загальні закономірності, які впливають на рівень стійкості. Так, позитивний вплив чинять показники, що відображають майновий стан, капітал і доходи підприємства, такі як основні засоби, запаси й готова продукція, капітальні інвестиції, довго-

строкові зобов'язання та довгострокові кредити банків, капітальні інвестиції, амортизація, операційні доходи. Так, зростання фізичного капіталу чинить вплив на економічний розвиток підприємства, для збільшення основних засобів одним з джерел є довгострокові кредити й капітальні інвестиції, які також є стимулюючими показниками для стійкості підприємств. Крім оборотного капіталу, складові оборотного капіталу є також індикаторами для стійкості підприємств, з активізацією діяльності підприємства

Таблиця 1

Дані для побудови інтегрального індексу стійкості для підприємств машинобудування

Показник	Коефіцієнт кореляції	Ваговий коефіцієнт
<i>Показники-дестимулятори</i>		
Дебіторська заборгованість за розрахунками, тобто виданими авансами (DA_m)	-0,661	0,262
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (KD_m)	-0,535	0,215
Собівартість реалізованої продукції товарів, робіт, послуг (SR_m)	-0,605	0,24
Інші операційні витрати (OZ_m)	-0,713	0,283
<i>Показники-стимулятори</i>		
Основні засоби (OF_m)	0,823	0,237
Запаси (TZ_m)	0,663	0,192
Готова продукція (GP_m)	0,6	0,172
Інші довгострокові зобов'язання (IO_m)	0,869	0,25
Амортизація (AM_m)	0,518	0,149

Таблиця 2

**Дані для побудови інтегрального індексу стійкості
їдля підприємств оптової та роздрібної торгівлі**

Показник	Коефіцієнт кореляції	Ваговий коефіцієнт
<i>Показники-дестимулятори</i>		
Знос основних засобів (ZN_t)	-0,841	0,213
Виробничі запаси (VZ_t)	-0,475	0,119
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги (DP_t)	-0,670	0,168
Гроші та їх еквіваленти (GE_t)	-0,942	0,237
Короткострокові кредити банків (KK_t)	-0,566	0,142
Матеріальні затрати (MZ_t)	-0,484	0,122
<i>Показники-стимулятори</i>		
Незавершені капітальні інвестиції (NK_t)	0,732	0,229
Довгострокові кредити банків (DK_t)	0,828	0,259
Загальна кількість оборотних активів (OA_t)	0,873	0,273
Інші операційні доходи (OD_t)	0,768	0,24

Таблиця 3

**Дані для побудови інтегрального індексу стійкості
їдля підприємств сільського господарства**

Показник	Коефіцієнт кореляції	Ваговий коефіцієнт
<i>Показники-дестимулятори</i>		
Знос основних засобів (ZN_s)	-0,837	0,259
Товари (TO_s)	-0,789	0,244
Короткострокові кредити банків (KK_s)	-0,849	0,263
Витрати на збут (ZZ_s)	-0,755	0,234
<i>Показники-стимулятори</i>		
Довгострокові кредити банків (DK_s)	0,891	0,319
Інші операційні доходи (OD_s)	0,922	0,33
Власний капітал, усього за розділом I. Пасиви (VK_s)	0,984	0,351

зростає також потреба в оборотних коштах, тому показники «запаси», «готова продукція» віднесені до показників-стимуляторів.

До показників-дестимуляторів належать знос, товари та виробничі запаси, дебіторська та короткострокова кредиторська заборгованість, а також матеріальні витрати й витрати на збут. Протилежним показником для вартості необоротного капіталу є знос основних засобів, зі збільшенням зносу основних засобів зменшується вартість основних засобів, що чинить вплив на стан стійкості підприємства. Для підприємств торгівлі збільшення виробничих запасів та товарів збільшує строк оборотності, що знижує прибутковість і «вимиває» ліквідні обігові кошти з обороту. Те ж саме стосується дебіторської заборгованості, зі зростанням якої збільшується оборотність обігових коштів, відповідно, це впливає на стан стійкості підприємства. Ще одним показником-дестимулятором для стійкості підприємства є короткострокова кредиторська заборгованість. Короткострокова кредиторська заборгованість чинить значний «тиск» на прибуток підприємства, особливо в умовах значної вартості кредитних ресурсів.

Висновки. Розроблення інтегральних індексів оцінювання стійкості підприємства різних галузей дає змогу вирішити низку важливих завдань, які сформовані в дослідженні, а саме проводити діагностику й моніторинг стійкості підприємств машинобудування, сільськогосподарських підприємств, а також підприємств торгівлі, прогнозувати їх стан у майбутньому, своєчасно діагностувати негативні причини й умови, а також усувати негативні фактори, які впливають на стан стійкості підприємств. В комплексі з розробленим модельним підходом та інструментальними засобами його реалізації це дасть змогу розробити управлінську систему, яка дасть можливість оперативно виявляти причини нестійкого стану підприємства й розробляти заходи щодо усунення цих станів, а також підвищувати стійкість підприємства.

Бібліографічний список:

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ) : веб-сайт. URL: <http://www.smida.gov.ua> (дата звернення: 01.04.2019).
2. Вартанян В.М., Ревенко Д.С., Лыба В.А. Моделирование экономической устойчивости предприятия машиностроительного комплекса. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. Вип. 6(156). С. 437–443.
3. Ревенко Д.С. Концепція моделювання діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 18. С. 194–197.
4. Ревенко Д.С. Формування стохастичного підходу до діагностики і моделювання стійкості соціально-економічних систем. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 6(18). С. 273–277.

References:

1. Aghentstvo z rozvytku infrastruktury fondovogho rynku Ukrainy (ARIFRU) : veb-sajt. URL: <http://www.smida.gov.ua> (data zvernennja: 01.04.2019).
2. Vartanyan V.M., Revenko D.S., Lyba V.A. (2014). Modelirovanie ekonomicheskoy ustoychivosti predpriyatiya mashinostroitel'nogo kompleksa [Modeling the Economic Sustainability of the Machine-Building Enterprise]. *Actual Problems of Economics*, no. 6(156), pp. 437–443.
3. Revenko D.S. (2016). Koncepcija modeljuvannja diaghnostryky j upravlinnja stijkistju socialjno-ekonomichnykh system [Conceptual Models of Diagnostics and Management of Social and Economic Systems]. *Scientific Journal of Kherson State University*, no. 18, pp. 194–197.
4. Revenko D.S. (2018). Formuvannja stokhastychnogho pidkhodu do diaghnostryky i modeljuvannja stijkosti socialjno-ekonomichnykh system [Formation of a Stochastic Approach to the Diagnostics and Modeling of the Sustainability Socio-Economic Systems]. *Economic Bulletin of Zaporizh-zhe State Engineering Academy*, no. 6(18), pp. 273–277.