

ISSN 2311–9306

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

ECONOMICS STUDIES

4 (26) – 2019

Львів
2018

ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науково-практичний журнал

4 (26) грудень 2019

Засновники журналу:

Львівська економічна фундація

Про журнал:

Економічні студії
(Economics studies)

Періодичність виходу:

чотири рази на рік.

Мова видання:

українська, російська, англійська

ISSN: 2311–9306

Свідоцтво про реєстрацію ЗМІ:

КВ № 20515–10315

від 20 грудня 2013 р.

**Журнал включено до міжнародної
наукометричної бази Index Copernicus**

Адреса для листування:

Науково-практичний журнал

«Економічні студії»

а/с 341, м. Львів, 79000

www.lef.lviv.ua

info@lef.lviv.ua

Тел: +38 (063) 204 34 31

Науково-практичний журнал «Економічні студії»

присвячений актуальним проблемам розвитку сучасної економіки та пропонує своїм читачам розмаїття високоякісної інформації в галузі економічної науки.

Видання має тематичну спрямованість в межах таких наукових спеціальностей, як світове господарство і міжнародні економічні відносини; економіка та управління національним господарством; економіка та управління підприємствами; розвиток продуктивних сил та регіональна економіка; економіка природокористування; гроші, фінанси і кредит; демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика та інші галузі економічної науки.

Цільова аудиторія журналу: вчені, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти, економісти, бухгалтери, державні службовці та всі, кого цікавить економічна тематика.

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назви підприємств, організацій, установ та за порушення прав інтелектуальної власності інших осіб несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань. Передруки і переклади дозволяються лише за згодою автора та редакції журналу. Автори зберігають за собою всі авторські права і одночасно надають журналу право першої публікації, що дозволяє поширювати даний матеріал із зазначенням авторства та первинної публікації в даному журналі.

Редактор, коректор – Ю.С. Павленко

Комп'ютерна верстка – І.І. Стратій

Віддруковано:

Видавничий дім «Гельветика»

Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

Підписано до друку 30.12.2019.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.

Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman.

Обл.-вид. арк. 20,79. Ум. друк. арк. 22,79.

Наклад 100 прим.

Замовлення № 0120/02.

ЗМІСТ

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ Богацька Н.М., Гливуk Н.С.....	9
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК КРАЇН В УМОВАХ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ Богацька Н.М., Ткач О.В.....	14
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ Брік С.В., Нецерет А.В.....	17
ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНСТРУМЕНТУ РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ ПРИ ЗАПРОВАДЖЕННІ НИЗЬКОВУГЛЕЦЕВОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ Бутрим О.В.....	21
ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ Волкова Н.В., Кривсун М.В.....	26
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ Волкова Н.В., Порохнява Н.В.....	30
ПОШУКОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ Гарматюк О.В., Дацюк А.М.....	35
АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ВІРУСНОГО МАРКЕТИНГУ Гарматюк О.В., Замороцький О.В.....	38
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ Глівінська Ю.В.....	42
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ЯК ОСНОВНИЙ ПРОДУКТ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ МАЙБУТНЬОГО Гордієнко Н.Ю., Обелець Т.В.....	46
РОЗРОБКА МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА Загороднюк О.В., Півторак М.В., Клименко Л.В.....	50
CONTEMPORARY ISSUES IN MULTINATIONAL BANKING: AN OVERVIEW Запотічна Р.А.....	56
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА АМАРАНТУ В УКРАЇНІ Ільків Л.А., Гриневич І.О.....	59
АСПЕКТИ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ Клименко І.С., Кривошеєва С.В., Кривенко О.К.....	63
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ ТА СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА Коба О.В., Васюк Н.С.....	67
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДИН З ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Ковальчук В.Г., Погодіна К.О., Мінюкова Є.Р.....	71
ПОДАТКОВА АМНІСТІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ НАПОВНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ БЮДЖЕТІВ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ Комарницька М.С., Кміть В.М.....	77
МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ Корват О.В., Мишура Д.В.....	83

BANKING LOAN PORTFOLIO RISKS: CAUSES AND PROTECTION Kryvtsun I.M.....	88
АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ ПОНЯТТЯ «ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ» В РОЗРІЗІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ Ліщук Н.В., Козак С.В.....	92
ІТ-ПРОЦЕСІНГ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ Лобода Н.О., Чабанюк О.М., Шевчук Ю.І.....	97
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА Міщенко О.О., Бондаренко О.М.....	101
ВДАЛИЙ ВИБІР ОФІСУ ТУРИСТИЧНОГО АГЕНСТВА ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО БІЗНЕСУ Никоненко С.В., Цвілий С.М.....	105
ЗНАЧИМІСТЬ HR-МЕНЕДЖЕРА У ПРОЦЕСІ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОГО МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ Орлова О.М.....	112
ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЛУЗІ З ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ Острянюк М.М., Круш П.В.....	116
НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ Острянюк М.М., Хринюк О.С.....	119
БЕЗРОБІТТЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВИРІШЕННЯ Павлюк Т.І., Вакулюк О.А.....	124
ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ – ОСНОВА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ Павлюк Т.І., Вільчинська О.Я., Петрик В.О.....	128
ЕКОНОМІЧНА МОБІЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ ТОТАЛЬНОЇ ВІЙНИ Пархоменко Д.В., Обелець Т.В.....	132
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ (НА ПРИКЛАДІ СЕРВІСНИХ ЦЕНТРІВ МВС УКРАЇНИ) Плікус І.Й., Горбатенко А.В.....	137
КОРИГУВАННЯ НА МАСШТАБ ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ З ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЛІНІЙНОГО КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ ДАНИХ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л.....	141
ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ АТ «АБ «РАДАБАНК» Пономарьова О.Б., Шмарковська А.О.....	149
ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА УКРАЇНА У НАПРЯМКУ ІНТЕГРАЦІЇ З ЄС Ринкевич Н.С., Лазебна А.А.....	153
ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ: ШЛЯХ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БІДНОСТІ Самойленко І.О.....	157
СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ Смирнова І.І., Чемерис Є.Т.....	162
ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «УКРАЇНСЬКА БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ «ЛЬВІВ») Смолінська С.Д., Веклин І.І.....	168

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ Строкович Г.В., Кащєєва Д.В.....	172
ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: МЕХАНІЗМ СТЯГНЕННЯ ТА ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ Тітенко З.М., Шевчук Д.В.....	176
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ЦІЛЬОВОЇ КОМПЛЕКСНОЇ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ Томах В.В., Коц Я.Р.....	181
МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ПАРАМЕТРИЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ЗРОСТАННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ Цвєтнова О.В.....	185
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА Чугрій Г.А., Воленщук Н.А.....	189

CONTENTS

PRODUCTION ANALYSIS AND PRODUCTS REALIZATION Bogatskaya N.N., Glyvuk N.S.	9
THE INFLUENCE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES ON THE DEVELOPMENT OF COUNTRIES IN THE WORLD OF GLOBALIZATION Bogatskaya N.N., Tkach O.V.	14
PROBLEMS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE AND THE WAYS TO SOLVE THEM Brik S.V., Nesheret A.V.	17
ASSESSMENT OF THE RENTAL INSTRUMENT IN THE CONDITIONS OF LOW-CARBON LAND-USING Buitrym O.V.	21
ORGANIZATION OF THE STAFF STIMULATION SYSTEM IN THE BANKING SPHERE Volkova N.V., Krivsun N.V.	26
LOCAL BUDGETARY FORMATION PROBLEMS Volkova N.V., Porokhniava N.V.	30
SEARCH ENGINE MARKETING AS A MODERN DIGITAL MARKETING TOOL Garmatiuk O.V., Datsyuk A.M.	35
ASPECTS OF APPLICATION OF VIRUS MARKETING Garmatiuk O.V., Zamorotskyi O.V.	38
MANAGEMENT PERSONNEL ON MODERN ENTERPRISE Hlivinska Y.V.	42
INFORMATION TECHNOLOGIES AS THE MAIN PRODUCT OF THE FUTURE WORLD ECONOMY Gordiienko N.Yu., Obelets T.V.	46
DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE STRATEGY IMPLEMENTATION MODEL Zagorodniuk O.V., Pivtorak M.V., Klimenko L.V.	50
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ У ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНШАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ: ОГЛЯД Zapotichna R.A.	56
CURRENT SITUATION AND EFFICIENCY OF AMARANTIC PRODUCTION IN UKRAINE Il'kiv L.A., Grinevich I.O.	59
ASPECTS OF THE PRICE POLICY OF MOTOR TRANSPORT COMPANIES Klymenko I.S., Krivosheeva S.V., Kryvenko O.K.	63
PECULIARITIES OF APPLICATION OF GENERAL AND SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION OF SUBJECTS OF SMALL ENTERPRISE Koba O.V., Vasyuk.Y.S.	67
MOTIVATION OF PERSONNEL AS ONE OF THE MAIN FACTORS OF ENTERPRISE EFFICIENCY Kovalchuk V.G., Pogodina K.O., Minukova E.R.	71
TAX AMNESTY AS AN ELEMENT OF THE STATE BUDGET FILLING SYSTEM: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES Komarnytska M.S., Kmit V.M.	77
MODELING THE PROCESS OF MANAGEMENT OF INSURANCE ACTIVITY IN INSURANCE COMPANY Korvat O.V., Mishura D.V.	83

BANKING LOAN PORTFOLIO RISKS: CAUSES AND PROTECTION Kryvtsun I.M.	88
ANALYSIS OF THE THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT OF “NATURE RESOURCES USE” IN THE CONTEXT OF PUBLIC ADMINISTRATION Lishchuk N.V., Kozak S.V.	92
IT PROCESSING IN NATIONAL ACCOUNTING PRACTICE Loboda N.O., Chabaniuk O.M., Shevchuk Y.I.	97
ORGANIZATION AND METHODOLOGY OF CREDIT OPERATIONS AUDIT Mishchenko O.O., Bondarenko O.M.	101
SUCCESSFUL CHOICE OF A TOURIST AGENCY OFFICE AS A KEY FOR SUCCESSFUL BUSINESS Nikonenko S.V., Tsviliy S.M.	105
THE IMPORTANCE OF THE HR MANAGER IN THE PROCESS OF BUILDING EFFECTIVE MOTIVATION MECHANISM Orlova O.M.	112
FORMATION OF COSTS AT THE ENTERPRISES FOR THE PRODUCTION OF BUILDING MATERIALS Ostrianko M.M., Krush P.V.	116
DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF CASH MANAGEMENT IN THE ENTERPRISES Ostrianko M.M., Khryniuk O.S.	119
UNEMPLOYMENT AND WAYS TO SOLVE IT Pavlyuk T.I., Vakuliuk O.A.	124
POPULATION WELFARE – THE BASIS OF STATE DEVELOPMENT Pavlyuk T.I., Vilchynska O.Y., Petryk V.A.	128
ECONOMIC MOBILISATION IN A STATE OF TOTAL WAR Parkhomenko D.V., Obelets T.V.	132
PROBLEMS OF ISSUES ON ACCOUNTING POLICY FORMATION BY STATE ORGANIZATIONS (EXAMPLE OF SERVICE CENTERS OF THE MIA OF UKRAINE) Plikus I.Y., Gorbatenko A.V.	137
VALUATION OBJECT SIZE ADJUSTMENT WITH THE USE OF MARKET DATA RESEARCH NONLINEAR CROSS-CORRELATION REGRESSIVE ANALYSIS Pozdnyakov Yu.V., Lapishko M.L.	141
ASSET MANAGEMENT ASSESSMENT JSC “AB “RADABANK” Ponomareva O.B., Shmarkovska A.O.	149
EURO INTEGRATION: THEORETICAL AND HISTORICAL ASPECTS AND UKRAINE IN THE DIRECTION OF EU INTEGRATION Rynkevych N.S., Lazebna A.A.	153
ENERGY EFFICIENCY: THE WAY TO SOLVE THE PROBLEM OF ENERGY POVERTY Samoylenko I.O.	157
MODERN PECULIARITIES OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION Smyrnova I.I., Chemerys Ye.T.	162
ASSESSMENT OF THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF THE LIMITED LIABILITY COMPANY “UKRAINIAN CONSTRUCTION COMPANY “LVIV”) Smolinska S.D., Veklyn I.I.	168

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION
INNOVATIVE DEVELOPMENT SYSTEM

Strokovich H.V., Kascheeva D.V......172

INCOME TAX OF INDIVIDUALS: THE MECHANISM OF RECOVERY
AND THE SOURCE OF INCOME OF THE BUDGET OF UKRAINE

Titenko Z.M., Shevchuk D.V......176

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE FORMATION OF A TARGET COMPLEX PROGRAM
FOR INVESTMENT-INNOVATION ACTIVITIES OF INDUSTRY ENTERPRISES

Tomah V.V., Kots Y.R......181

METHOD OF FORMATION OF PARAMETRIC STRUCTURE OF ECONOMIC
AND SOCIAL INTERESTS OF GROWTH OF POPULATION WELFARE

Tsvetnova O.V......185

INTELLECTUAL PROPERTY AS AN INTEGRATED
OF ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT

Chuhrii H.A., Volenshchuk N.A......189

УДК 658.8(045)

АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

PRODUCTION ANALYSIS AND PRODUCTS REALIZATION

Богацька Н.М.

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

Bogatetskaya N.N.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and International Relations
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Гливук Н.С.

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

Glyvuk N.S.

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

В даній роботі було проведено дослідження та розрахунки виробництва та реалізації продукції на підприємстві, проаналізовано асортиментну структуру, якість та сортність продукції, визначили взаємозалежність отриманих даних під час розрахунків з метою відшкодування витрат підприємства та отримання прибутку. Проблеми формування основних положень і механізмів регулювання виробництва та реалізації продукції на підприємстві не мають достатньої теоретичної і практичної розробки в науковій літературі. Питанням розвитку виробничо-збутової діяльності підприємств, оцінки показників випуску продукції та її реалізації приділяли увагу відомі вітчизняні і зарубіжні економісти. За основу даного дослідження було взято підприємство ПАТ «Юрія», на прикладі якого і було зроблено аналіз основних показників виробництва та реалізації продукції.

Ключові слова: стратегія виробництва, підприємство, обсяг виробництва, збутова діяльність, фінансовий стан.

В данной работе было проведено исследование и расчеты производства и реализации продукции на предприятии, проанализированы ассортиментную структуру, качество и сортность продукции, определили взаимозависимость полученных данных при расчетах с целью возмещения расходов предприятия и получения прибыли. Проблемы формирования основных положений и механизмов регулирования производства и реализации продукции на предприятии не имеют достаточной теоретической и практической разработки в научной литературе. Вопросам развития производственно-сбытовой деятельности предприятий, оценки показателей выпуска продукции и ее реализации уделяли внимание известные отечественные и зарубежные экономисты. За основу данного исследования было взято предприятие ОАО «Юрия», на примере которого и был сделан анализ основных показателей производства и реализации продукции.

Ключевые слова: стратегия производства, предприятие, объем производства, сбытовая деятельность, финансовое состояние.

In this work research and calculations of production and sale of products at the enterprise were carried out, the assortment structure, quality and quality of production were analyzed, the interdependence of the received data during calculations was determined in order to compensate the enterprise costs and profit. The problems of formation of basic provisions and mechanisms of regulation of production and sales of products at the enterprise are not sufficiently theoretical and practical development in the scientific literature. Well-known domestic and foreign economists paid attention to the development of production and sales activity of enterprises, estimation of production output indicators and its realization. The basis of this study was taken by the company PJSC "Yuri", on the example of which an analysis of the main indicators of production and sales.

Keywords: Production strategy, enterprise, production volume, marketing activity, financial condition.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку вітчизняної економіки все більше і більше значення у свідомості споживачів здобуває структура продукції та якість і наявність можливості вибору

«свого» товару з пропонованого асортименту. Саме тому керування якістю, обсягом і структурою – один із самих головних напрямків діяльності маркетингу кожного підприємства. Особливу важливість цей

напрямок здобуває зараз, коли до товару з боку споживача висуваються підвищені вимоги, і від ефективності роботи підприємства з виробленим товаром залежать всі економічні показники організації і займана їй ринкова частка. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі одержує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно нею керувати. З іншого боку, одним з найважливіших факторів росту ефективності виробництва є збільшення структури більш ліквідної продукції, що випускається.

Підвищення частки якісної продукції, що випускається, розцінюється в даний час, як вирішальна умова її конкурентоздатності на внутрішньому і зовнішньому ринках. На жаль, керівництво багатьох підприємств ще погано розуміє всі переваги ефективної асортиментної політики і системи керування структури продукції, і тому одним з напрямків економічного росту країни є залучення уваги до даної проблеми.

Правильно вибрана стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації і відповідні прибутки. Тому виробничу діяльність підприємства жорстко зумовлено загальною економічною ситуацією, галузевими пропорціями і платоспроможним попитом населення. Від обсягу, структури та якості продукції, від ритмічності виробництва залежить собівартість, прибуток, рентабельність, оборотність оборотних коштів, платоспроможність та інші показники.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблеми формування основних положень і механізмів регулювання виробництва та реалізації продукції на підприємстві не мають достатньої теоретичної і практичної розробки в науковій літературі. Питанням розвитку виробничо-збутової діяльності підприємств, оцінки показників випуску продукції та її реалізації приділяли увагу відомі вітчизняні і зарубіжні економісти. Науково обґрунтовані рекомендації щодо визначення обсягів виробництва та реалізації продукції можна знайти у працях М.С. Абрютіна, Б.А. Анікіна, Г.Дж. Болта, О.Є. Буржівалової, А.М. Гаджинського, М.П. Гордона, Ю.Б. Іванова, В.Я. Кардаша, Д.Д. Костюглодова, В.О. Литвиненка, Ю.М. Неруша, О.А. Новикова, П.А. Орлова, П.Г. Перерви, М.А. Ступакова. Разом з тим проблема регулювання економічних процесів на підприємстві і питання підвищення ефективності організації виробництва та реалізації продукції розглядалися в літературі здебільшого відокремлено одне від другого, а у взаємозв'язку не були предметом наукового дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення наукової літератури свідчить про недооцінення проблем дослідження основних положень і механізмів регулювання виробництва та реалізації продукції на підприємстві не мають достатньої теоретичної і практичної розробки в науковій літературі.

Мета статті. Метою дослідження є (на прикладі конкретного підприємства) проаналізувати обсяги

виробництва та реалізації продукції, визначити взаємозалежність і збалансованість даних показників з метою отримання прибутку та відшкодування підприємством витрат на виробництво і збут продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведемо дослідження асортиментної структури ПАТ «Юрія». Публічне акціонерне товариство «Юрія» є правонаступником Черкаського міськмолкозаводу, який був збудований у грудні 1964 року. В середині 1990-х завод був приватизований і отримав нове ім'я ПАТ «Юрія».

Сьогодні ПАТ «Юрія» знаходиться в числі 15 найбільших молочних підприємств України. У 2006 році це підприємство зайняло 1 місце в Україні за приростом чистого прибутку – 60,54%. Підприємство технічно обладнане для виробництва молочної продукції високої якості в більших об'ємах і широкому асортименті: масло сливочне жирністю до 85%; молоко пастеризоване і топлене; кефір, ряжанка; біо-йогурт вітамінізований з плодово-ягідним наповнювачем в упаковці 0,05% жирності; сметана 15%, 21%, 25% жирності; сирки 8% і глазуровані; сир «Адигейський з наповнювачем морозиво «Волошкове поле»; йогурт, казеїн, біфілайф, вафельні стаканчики.

Створена розгалужена система збуту продукції на території України – Черкаська, Дніпропетровська, Запорізька, Одеська, Миколаївська, Кіровоградська, Вінницька, Херсонська, Полтавська, Чернівецька області та АР Крим. До 2020 році компанія планує увійти в п'ятірку лідерів молочної промисловості України. У 1996 зареєстрована торгова марка «Волошкове поле» – одна з перших торговельних марок серед виробників молочної продукції України, яка неодноразово отримувала різні нагороди та медалі на багатьох дегустаційних конкурсах. За останні два роки ТМ «Волошкове поле» оновила свою пропозицію асортиментного ряду на 40% такими групами, як десертна, йогуртна, функціональна.

Підприємство ПАТ «Юрія» розвивається і має стабільний фінансовий стан, який наведений в табл. 1.

Згідно даних наведених в таблиці 1 загальна вартість активів підприємства на кінець 2018 року склала 44182 тис. грн. В порівнянні з 2016 роком вона збільшилась на 4388 тис. грн. або 11,03%. Це свідчить про розвиток підприємства та його стабільний фінансовий стан. Також зросли необоротні активи у 2018 році на 3705 тис.грн., або 14,48% порівняно з 2016 роком; в свою чергу оборотні зросли на 683 тис. грн. або 4,81%. Дана ситуація типова для підприємства виробничої сфери на якому, як правило, необоротні активи перевищують оборотні. Дебіторська заборгованість за аналізований період зменшилась на 1447 тис. грн., або на 40,92%, це є позитивний показник, який свідчить про виважену політику керівництва підприємства щодо дебіторів. Власний капітал підприємства збільшився на 6297 тис. грн., або на 17,42%, що призвело до зменшення потреби в залученому капіталі, сума якого знизилась на 1909 тис. грн. або 52,29%. Вартість основних засобів збільшилась на 5877 тис. грн., або на 12,5%, проте коефіцієнт зносу основних засобів свідчить, що основні засоби

Таблиця 1

Оцінка фінансового стану ПАТ «Юрія» за 2016-2018 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Зміни	
				Абсолютні	Відносні
1. Загальна вартість активів (майна)	39794,00	41399,00	44182,00	4388,00	11,03
2. Вартість необоротних (довгострокових, постійних) активів	25585,00	26313,00	29290,00	3705,00	14,48
3. Вартість оборотних (мобільних) активів	14209,00	15086,00	14892,00	683,00	4,81
4. Дебіторська заборгованість	3536,00	3036,00	2089,00	-1447,00	-40,92
5. Власний капітал	36143,00	38996,00	42440,00	6297,00	17,42
6. Залучений капітал	3651,00	2403,00	1742,00	-1909,00	-52,29
7. Фондоозброєність:					
– (за оплатою праці)	8,60	8,16	6,41	-2,19	-25,51
– середньооблікового працівника	112,59	91,27	92,80	-19,79	-17,58
8. Вартість основних засобів:					
– первісна	46812,00	48725,00	52689,00	5877,00	12,55
– залишкова	25333,00	26195,00	29233,00	3900,00	15,39
9. Коефіцієнт зносу основних засобів.	0,46	0,46	0,45	-0,01	-2,98
10. Коефіцієнт співвідношення:					
– Необоротних і оборотних активів	1,80	1,74	1,97	X	x
– Оборотних і необоротних активів	0,56	0,57	0,51	X	x
11. Середньооблікова чисельність працівників	225	287	315	90,00	40,00

підприємства зношені на 45% (2018 р.) і потребують більш інтенсивного оновлення. Коефіцієнти співвідношення необоротних і оборотних активів та оборотних і необоротних активів свідчать, що підприємство займається виробничою діяльністю (необоротних активів більше ніж оборотних), що характерно для всіх виробничих підприємств.

Аналіз діяльності підприємства потрібно розпочинати з вивчення обсягу виробництва, бо від цього залежить розвиток економіки країни, задоволення потреб населення продукцією, яку випускає підприємство. Від обсягу, складу, асортименту та якості випущеної продукції залежить і обсяг реалізованої продукції, її собівартість, прибутковність, рентабельність, оборотність оборотних коштів, платоспроможність та інші показники, що характеризують виробництво [1, с. 154].

Основними завданнями аналізу обсягу виробництва та реалізації продукції є:

1. Оцінка виконання договорів минулого періоду з тим, щоб визначити розширення або пролангування яких договорів при наявних ресурсах може дати підприємству максимальну вигоду;

2. Оцінка виконання договорів за обсягом і ритмічністю поставок, якістю та комплектністю продукції. Визначаються розміри втрат у результаті несвочасного або неповного виконання згідно договорів, їх вплив на основні економічні показники діяльності підприємств: обсяг реалізації, прибуток, рентабельність та інше;

3. Виявлення внутрішніх і зовнішніх причин невиконання договірних зобов'язань. При виявленні зовнішніх причин, потрібно щоб винні (постачальники, транспортні чи інші організації) відшкодували

суму спричиненого збитку за порушення строків та умов договорів;

4. Виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення виробництва і реалізації продукції;

5. Розроблення пропозицій по провадженню виявлених резервів [2].

Аналіз обсягу виробництва починається з вивчення динаміки валової і товарної продукції, розрахунку базових і ланцюгових темпів росту та приросту (табл. 2).

Отже, за 3 роки обсяг виробництва товарної продукції збільшився на 40% (див. 2018 р. – базовий, темп приросту $140\% - 100\% = 40\%$). Середньорічний темп приросту складає 18%. Це зумовлено безліччю причин, основні з них: наявність висококваліфікованих працівників на підприємстві, високою продуктивністю праці, якісна технологія, велика кількість працівників та устаткування, забезпечення підприємства матеріалами та сировиною.

Зміна структури виробництва дуже впливає на всі економічні показники: обсяг випуску у вартісній оцінці, матеріалоемність, собівартість товарної продукції, прибуток, рентабельність. Якщо збільшується питома вага більш дорогої продукції, то обсяг її випуску у вартісному вираженні зростає, і навпаки. Те ж відбувається з розміром прибутку при збільшенні питомої ваги високорентабельної і відповідно при зменшенні частки низькорентабельної продукції [3, с. 259].

Нерівномірність виконання плану з окремих видів продукції призводить до негативних змін її структури. Дотримання планової структури – це дотримання у фактичному обсязі випуску продукції запланованих співвідношень між окремими її видами.

Динаміка товарної продукції ПАТ «Юрія» за 2016-2018 рр.

Роки за три періоди	Товарна продукція у порівнянних цінах	Темп приросту %	Розрахунки		
		Базові, %	базовий розрахунок	Ланцюговий, %	Ланцюговий розрахунок
2016	254929	100		100	
2017	303518	119	(303518:254929)*100	119	(303518:254929)*100
2018	357986	140	(357986:254929)*100	117	(357986:303518)*100

Таблиця 3

Виконання плану виробництва за структурою ПАТ «Юрія»

Вид продукції	Випуск продукції у звітному періоді				Фактичний обсяг продукції за плановою структурою (підсумок гр. 4 * гр. 3)	Залікована сума
	За планом		Фактично			
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %		
Молоко топлене та пастеризоване	28512	8,3	39832	11,12	29712	29712
Сметана	37647	11	38842	10,8	28378	28378
Сирна продукція	27546	8	30860	8,6	28638	28638
Морозиво	31345	9,2	28547	7,9	32934	28547
Вафельні стаканчики	28764	8,4	31097	8,7	30070	30070
Біойогурти	26874	7,9	28564	7,9	28280	28280
Кефір, ряжанка	32765	9,6	34799	9,7	34366	34366
Казеїн	25678	7,5	26865	7,5	26849	26849
Йогурти	24657	7,2	26545	7,4	25774	25774
Масло	33786	9,8	35893	10	35082	35082
Біфілайф	20765	6	21854	6,1	21479	21479
Вафельні стаканчики	23813	6,9	14290	3,9	24701	14290
Усього:	342152	100	357986	100	357986	330965

Використовуючи вихідні дані табл. 3 можна розрахувати коефіцієнт додержання планової структури (Кстр), він становить: $K_{стр} = 357986 / 330965 = 1,081643$ у цілому по підприємству план виробництва продукції складає – 108,16%, в тому числі у виконання плану за структурою зараховують 330967 тис. грн., що становить $(330965 / 342152) * 100 = 96\%$, отже план за структурою продукції не виконується.

Невиконання плану за структурою відбулося внаслідок невиконання плану по деяким видам продукції, це зумовлено такими причинами:

1) невиконання плану матеріально – технічного забезпечення;

2) виробничі неполадки;

3) прагнення підприємства замінити випуск працездатної продукції, менш працездатною, але побутовою.

Аналіз якості продукції ґрунтується на системі численних показників, серед яких слід виділити загальні й часткові, прямої й побічної дії. Найбільш узагальнений характер мають питома вага у загальному обсязі випуску продукції зі «знаком якості», або атестованої державою як продукція вищої якості (зараз це не практикується), і питома вага продукції, яка одержала товарні знаки.

Своєрідним знаком якості є фірмовий знак всесвітньо відомих корпорацій, які вибороли славу

виробників якісної продукції. Нарешті, достатньо на-дійним показником якості може бути відповідність міжнародним стандартам. Крім того, використовують такі загальні об'єктивні показники якості:

– сортність (легка, харчова, хімічна промисловість, інші галузі);

– марочність (харчова промисловість, промисловість будівельних матеріалів);

– вміст корисних речовин або шкідливих домішок (% до загального обсягу або ваги); строк служби (ресурс) і надійність; призначення одного з часткових показників якості як єдиного провідного (міцність металів, калорійність харчів, теплотворність палива тощо) [4, с. 321].

У процесі аналізу вивчають і такі побічні показники якості продукції:

– гарантійний термін роботи, кількість і вартість гарантійних (безкоштовних для споживачів) ремонтів у розрахунку на один виріб;

– наявність реклаमाцій, їх кількість і вартість;

– відсоток браку;

– зниження сортності продукції за межами підприємства;

– відсоток повернення продукції на виправлення дефектів;

– відповідність моді;

– наявність і рівень попиту на даний виріб тощо [5, с. 287].

Таблиця 4

Виконання плану виробництва продукції за сортністю

Сорт	Посортний коефіцієнт	За планом		Фактично		Виконання плану, %
		Кількість виробів, млн.шт.	Сума, грн.	Кількість виробів, млн. шт.	Сума, грн.	
1-й	1,0	12568,3	125683	13211,5	132115	105
2-й	0,9	12672,2	114050	14369,8	129329	113,4
3-й	0,8	12802,3	102419	12067,8	96542	94,2
Разом		38042,8	342152	39649,1	357986	104,2

Оцінюючи зміну якості продукції на підприємстві, слід віддавати перевагу об'єктивним і кількісним показникам якості, які забезпечують належну точність визначення стану якості продукції. Найбільш вдалою ілюстрацією цього може бути аналіз показника сортності продукції.

Сортність використовують щодо продукції, в якій допускаються певні несуттєві відхилення деяких ознак і якостей від чинних стандартів і технічних вимог. Зважаючи на кількість передбачених сортів і співвідношення їх у загальному обсязі виробництва, визначають середній показник сортності як за планом, так і фактично. Конкретні дані для аналізу сортності наведено в табл. 4.

Виконання плану за сортністю можна визначити трьома основними способами:

1. Спосіб першосортних одиниць. Наведені в табл. 4 посортні коефіцієнти (на підставі посортних знижок) слід помножити на відповідну кількість продукції або показники питомої ваги й одержані суми скласти.

Плановий коефіцієнт сортності дорівнює:

$$КП = (12568,3 * 1,0 + 12672,2 * 0,9 + 12802,3 * 0,8) / 38042,8 = 0,90$$

Фактичний коефіцієнт сортності дорівнює:

$$Кф = (13211,5 * 1,0 + 14369,8 * 0,9 + 12067,8 * 0,8) / 39649,1 = 0,94$$

Оскільки фактичний показник має величину, більшу за планову, можна зробити висновок, що фактична сортність продукції вища за планову.

2. Спосіб порівняння середньозважених цін. Якщо фактична середньозважена ціна одного виробу більша або дорівнює плановій, план за сортністю вважається виконаним. Це дуже простий спосіб, але він має істотну ваду – його не можна використовувати для розрахунку загального показника по підприємству.

Планова ціна виробу: $342152 / 38042,8 = 8,99$ (грн.).

Фактична ціна виробу: $357986 / 39649,1 = 9,02$ (грн.).

Виконані розрахунки свідчать також про виконання плану за сортністю на підприємстві.

3. Спосіб порівняння виконання плану у вартісному та натуральному ви-мірі. Випередження рівня виконання плану у вартісному вимірі -104,6% ($357986 / 342152 * 100$) порівняно з натуральним – 104,2% ($39649,1 / 38042,8 * 100$) – підтверджує факт виконання плану за сортністю.

З наведених вище трьох способів найбільш універсальним є спосіб пер-шосортних одиниць, оскільки він практично виключає вплив зміни асортименту продукції.

Насамкінець виконують розрахунок впливу зміни кількості та якості продукції на обсяг її випуску у вартісному вимірі.

Розрахунок факторів:

1) зміна кількості виробленої продукції

$$(39649,1 - 38042,8) * 8,99 = +14440 \text{ (грн.)};$$

2) зміна якості (сортності) продукції

$$(9,02 - 8,99) * 39649,1 = +1189 \text{ (грн.)}.$$

Разом: + 15629 грн.

Отже, підприємство виготовляє якісну продукцію, адже чим ближче $K_{\text{сорт}}$ до 1, тим вища сортність, тим краща якість. Якщо $K_{\text{сорт}} = 1$, то це означає, що вся продукція першого сорту. Підприємство виготовляє продукцію переважно 1 і 2 сорту значить якісну продукцію, це забезпечує підприємству задовольняти потреби споживача, реалізувати свою продукцію і отримувати дохід.

Висновки та пропозиції. Дослідження виробництва і реалізації продукції підприємства свідчить про необхідність регулювання виробництва продукції на основі розробки та послідовної реалізації товарної політики, оскільки саме за її допомогою визначаються ринкові можливості підприємства. При цьому важливого значення набуває дослідження рівня попиту на дану продукцію. Підприємство на основі результатів маркетингових досліджень повинно формувати перспективну виробничу програму, результатом якої будуть збалансовані взаємозалежні показники обсягів виробництва та реалізація продукції.

Література:

1. Шубіна С. В., Торянин Ж. І. Економічний аналіз: практикум. Київ, 2007. 230 с.
2. Богацька Н. М., Дуржинська А. Ю. Критерії ефективності діяльності підприємства. Вінницький торговельно-економічний інститут. 2010. URL: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_54764.doc.htm
3. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємствах промисло-вості і торгівлі. Київ, 2003. 312 с.
4. Мних С. В. Економічний аналіз. Київ, 2005. 472 с.
5. Івахненко В. М., Горбатюк М. І. Курс економічного аналізу. Київ, 2015. 302 с.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК КРАЇН В УМОВАХ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

THE INFLUENCE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES ON THE DEVELOPMENT OF COUNTRIES IN THE WORLD OF GLOBALIZATION

Богацька Н.М.

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

Bogatetskaya N.N.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economics and International Relations
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics*

Ткач О.В.

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

Tkach O.V.

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

У статті обґрунтовуються відношення процесів глобалізації на національну ідентичність та проблематичний вплив економічних, соціальних і політичних змін на її стійкість. Виділено основні точки перетинання глобалізації та розвитку інноваційного процесу. Проаналізовано негативні тенденції інноваційної глобалізації національних економік світу, які проявляються у так званому глобальному інноваційному розриві між країнами. Доведено, що глобалізація та посилення міжнародної конкуренції вимагають нових підходів до розвитку національних економік. Досліджено особливості глобалізації, а також власне сутність впливу інноваційних технологій на розвиток країн в умовах глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, інноваційна глобалізація, інноваційні технології, науково-технічна співпраця, сучасний розвиток, інноваційний процес.

В статье обосновывается отношение процессов глобализации на национальную идентичность и проблематичное влияние экономических, социальных и политических изменений на ее устойчивость. Выделены основные точки пересечения глобализации и развития инновационного процесса. Проанализированы негативные тенденции инновационной глобализации национальных экономик мира, которые проявляются в так называемом глобальном инновационном разрыве между странами. Доказано, что глобализация и усиление международной конкуренции требуют новых подходов к развитию национальных экономик. Исследованы особенности глобализации, а также собственно сущность влияния инновационных технологий на развитие стран в условиях глобализации.

Ключевые слова: глобализация, инновационная глобализация, инновационные технологии, научно-техническое сотрудничество, современное развитие, инновационный процесс.

The article substantiates the relation of globalization processes to national identity and the problematic impact of economic, social and political changes on its sustainability. The main points of intersection of globalization and development of innovation process are highlighted. The negative tendencies of innovative globalization of national economies of the world, which are manifested in the so-called global innovation gap between the countries, are analyzed. It has been proven that globalization and increased international competition require new approaches to developing national economies. The features of globalization, as well as the essence of the influence of innovative technologies on the development of countries in the conditions of globalization are investigated.

Keywords: globalization, innovative globalization, innovative technologies, scientific and technical cooperation, modern development, innovative process.

Постановка проблеми. Глобалізація розвивається, і її вплив для все більшого числа країн виражається в розширенні участі в світових ринках, збільшенні потоків інвестицій, фінансів і товарів. Це засновано на розвитку технологій і обміні технологіями і результатами їх застосування, що, в свою чергу, сприяє розвитку ринків товарів і послуг. Велику роль в цьому процесі відіграють дослідження та розробки, що є джерелом суспільних благ, а також, в результаті, каталізатором самої глобалізації (оскільки глобалізація не в останню чергу пов'язана з науково-технологічною революцією XX - початку XXI століття).

З іншого боку, все більша відкритість досліджень і розробок породжує новий тип ведення бізнесу і новий вид інноваційного процесу – відкриті інновації. Ставка на глобалізацію в сфері досліджень та розробок і інновацій для різних груп країн цікава по-своєму. Так, якщо для найбільш розвинених країн світу глобалізація дає можливість більш широкого аутсорсингу в менш розвинених країнах, залучення до себе талантів з інших країн, або організації і використання «центрів переваги» в інших країнах, не обов'язково в рамках власної держави, то для країн менш розвинених глобалізація дає можливість отримувати вже готові продукти і, що важливо, технології, брати участь в міжнародних науково-технічних проектах і програмах, отримувати додаткове міжнародне фінансування інноваційного проекту і т.д.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз сутності глобалізації, її причин і наслідків здійснюється у дослідженнях вітчизняних і західних вчених-економістів Дж. Стігліца, Дж. Сороса, У. Бека, А. Чухна, О. Білоруса, А. Філіпенка, В. Гейця, В. Іноземцева, Ю. Шишкова, Ю. Яковця та ін. В їхніх працях з'ясовуються сутність, закономірності та рушійні сили глобалізації, характер участі в ній як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, взаємовплив глобалізації та економічних криз.

Мета дослідження. Метою написання роботи є дослідження впливу інноваційних технологій на глобалізаційні процеси як окремих країн, так і світу в цілому. Відповідно до мети, у роботі вирішується низка завдань: розглянути теоретичні основи інноваційних технологій; проаналізувати сучасний стан розвитку інноваційних технологій та основи їх впливу на процеси глобалізації; визначити перспективи впливу інноваційних технологій на економіку країн.

Виклад основного матеріалу. Значення інноваційної політики і тісно з нею пов'язаної науково-технологічної політики в сучасних суспільствах стало небувалим в історії. Це пов'язано в першу чергу з характером пануючої техногенної цивілізації і глобалізацією світу як історичною закономірністю економічного і політичного розвитку людського суспільства.

Для початку, проаналізуємо, що означає термін глобалізація. Глобалізація – це процеси всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції. Основною рушійною силою і одночасно наслідком

процесів глобалізації є міграція у масштабах всієї планети капіталу (особливо фінансового), уніфікація законодавства, економічних і технологічних процесів. Це об'єктивний процес, який має системний характер. Але глобалізація стосується, на наш погляд, більшою мірою економічних процесів. Саме про це свідчать вільна торгівля, вільний рух капіталів, зниження податків і прибутків підприємства, спрощення переміщення галузей промисловості між різними державами для зменшення витрат [1, с. 335].

Однією з найважливіших переваг глобалізації є стимулювання поширення знань і технологій, що сприяє поширенню потенціалу економічного зростання між країнами. Одного взаємозв'язку самого по собі не досить. Для того щоб мати можливість інтегрувати іноземні знання і використовувати їх для подальшого розвитку, найчастіше потрібний власний науковий і інженерний потенціал. Тому для підвищення здатності країн до інтеграції і ефективного використання іноземних знань принципове значення мають інвестиції в освіту, людський капітал і національні науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки. Для цього також потрібно належна ступінь охорони і поваги до прав інтелектуальної власності, як всередині країн, так і на міжнародному рівні, що захищають здатність новаторів відшкодовувати свої витрати і при цьому забезпечують, щоб нові знання підтримували економічне зростання в усьому світі. Директивні органи також повинні забезпечувати, щоб вигоди, створювані позитивним впливом глобалізації та технологічних нововведень на економічне зростання, широко розповсюджувалися серед населення, в тому числі домагаючись того, щоб фірми-новатори не використали нові придбані технології для отримання надмірного контролю над ринком на шкоду інтересам споживачів.

Підтримка глобалізації в сфері досліджень та розробок причому мова йде не про дослідження і розробки, що здійснюються транснаціональними компаніями. Мається на увазі інтернаціоналізація сфери досліджень та розробок як загальна тенденція [2]. Вона стосується не тільки звичних форм кооперації і інтеграції в сфері наукових досліджень і розробок, що здійснюються у вигляді спільних проектів, віртуальних лабораторій, невидимих коледжів і наукових «клубів» по інтересам, або локусів. Змінився характер і масштаб кооперації та інтеграції сфери досліджень та розробок: вона стає невід'ємною, все більш поширеною, частиною успішного здійснення досліджень і розробок.

Найбільш вражаюча кооперація та інтеграція в сфері досліджень та розробок розвивається в ЄС, де – в 7-ій Рамковій програмі з науково-технічного співробітництва – прийнято рішення формувати єдиний європейський науковий, освітній та інноваційний простір. Тепер не тільки члени ЄС, а й країни, які не є членами Союзу, розробляють спеціальні програми по розширенню участі дослідників і організацій в пан'європейських дослідних програмах (наприклад, Швейцарія, Нова Зеландія) [3, с. 16-23].

У низці країн для розвитку міжнародної кооперації в університетах сформовані спеціальні міжнародні відділи для співпраці з університетами інших країн. Наприклад, так було в Японії в 2005 році. Ініціатива виявилася успішною: в перший же рік підтримку на міжнародному рівні отримали 20 японських університетів. В даний час простий пошук партнерів змінився визначенням стратегії міжнародного співробітництва, підбором потрібного міжнародного колективу дослідників і висуненням конкретних ініціатив.

Глобалізація досліджень і розробок і поява відкритих інноваційних платформ швидко змінює метод комерційних інновацій та вимагає від урядів поліпшення умов для досліджень та інновацій. Так само як і у випадку з інтернаціоналізацією досліджень та розробок, йде вироблення специфічних політичних заходів і методів підтримки, відповідних змінам природи інновацій [4, с. 392].

Згідно з новими тенденціями інноваційного розвитку та інноваційної політики, заохочується відкритість інноваційних фірм на ранніх стадіях розробок інновацій, та й самі фірми все частіше вважають за краще моделі все більш відкриті до кооперації та обміну інформацією, а також частиною матеріальних ресурсів, в першу чергу в формі кооперації. Відкриті інновації особливо ефективні в тих суспільствах, де національна інноваційна система включає розвинені інфраструктуру та інституційні умови її функціонування, де інноваційна політика і продумана, і успішна. Відкриті інновації будуть типом інновацій майбутнього, які стають можливим насамперед завдяки глобалізації.

У більшості країн світу прийняті середньо- і довгострокові науково технологічні плани (всі країни ОЕСР, наприклад, мають свої національні інноваційні та технологічні плани). Розробка таких планів має на увазі все більш точний і детальний моніторинг. Країни продовжують фокусуватися на ключових напрямках досліджень, таких як ІКТ, охорона здоров'я, нанотехнології і енергетика. Але слід зазначити, що все більшу увагу в науково-технологічній та інноваційній сфері приділяється соціальним проблемам, наприклад проблем соціальної згуртованості, старіння населення, а країнами, що розвиваються – зниження рівня бідності, а також оцінці рівня розвитку вищої освіти [5, с. 450-453].

Частина розвинених країн посилила інституційні механізми управління в науково-технологічній сфері, особливо для координації розробок і впровадження політичних заходів (наприклад, нових міжвідомчих рад) при все більшій кількості діючих суб'єктів, залучених в наукову та інноваційну політику. Деякі країни змінили функції міністерств і відомств, щоб зміцнити взаємозв'язок між наукою і освітою або між наукою і промисловістю.

Практично у всіх країнах – розвинених, а також таких, що динамічно розвиваються (насамперед

в Китаї), йдуть реформи механізмів фінансування дослідницьких організацій. Широко поширене зіставлення бюджетних субсидій з оцінкою результативності досліджень, для чого використовуються кількісні показники виходу публікацій і отримання патентів, індекси цитування, імпаکت-фактори журналів, участь у великих науково-технічних проєктах, наявність престижних в науковому світі нагород і т. д.

Не менш важлива проблема розвитку малих і середніх підприємств (МСП), на яких тримається інноваційна сфера, особливо в частині ранніх стадій розробок і впровадження інновацій. Країни ОЕСР постійно проводять моніторинг малих і середніх фірм, їх фінансування, податкових пільг, підтримки прав інтелектуальної власності, забезпеченості кадрами та ін. Все більшу увагу приділяється підтримці нетехнологічних і споживчих інновацій, що належать до сфери послуг. Країни ОЕСР намагаються заохочувати нетехнологічні інновації з огляду на те, що нетехнологічні і послухові інновації (дизайн, брендинг) важливі для посилення конкурентоспроможності, особливо для фірм в секторі послуг. Розвиваються заходи щодо активізації попиту на інновації – розробка провідних ринків, орієнтованих на інновації, постачання і розробка стандартів, особливо в країнах ЄС. Ці заходи відображають розуміння того, що частина ключових проблем в різних країнах пов'язана з нерозвиненістю ринків для інноваційної продукції та послуг.

Висновки. Отже, проаналізувавши вище наведену інформацію, можна сказати, що глобалізація висуває нові виклики науковим та інноваційним системам. Це соціальні проблеми, такі як: нові проблеми охорони здоров'я в умовах існування людини, старіння населення (особливо в Європі і Північній Америці), подовження активної фази життя людини; питання охорони навколишнього середовища і пошук нових джерел енергії, а також необхідність енергозбереження та ресурсозбереження в інтересах сталого розвитку. Це зміни на науково-технологічному полі: зростання міждисциплінарності досліджень і розробок (наприклад, в сфері біо-, нано-, інфотехнологій), зближення науки і технологій в умовах нової технологічної революції. Це зміни на інноваційному полі: поява нових бізнес-моделей, а також динамічний відкриття, завоювання і формування нових ринків (особливо інноваційних).

Виклики глобалізації мають сильний вплив на інноваційну політику, її цілі та методи, на її конструкцію і дизайн в цілому. Проста закономірність: чим складніше стає об'єкт, тим складнішим стає взаємодія з ним, тим більше варіативним стає розвиток. При цьому інноваційна політика повинна враховувати і забезпечувати ефективний розвиток і функціонування науково-технологічної та інноваційної системи як на національному, тобто державному рівні, так і на міжнародному, тобто інтернаціональному рівні.

Література:

1. Барлыбаев Х. А. Общая теория глобализации и устойчивого развития / Х. А. Барлыбаев. – М. : Издание Государственной Думы, 2013. 437 с.
2. Медведкін Т.С., Кінчевська Ю.Ю. Процес транснаціоналізації та глобальних трансформацій в аспекті провідних економічних теорій. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 12-17.
3. Богацька НМ, Обушак ЮО. Інноваційний потенціал підприємства та фактори впливу на нього. НМ Богацька, ЮО Обушак. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/10_94479.doc.htm.
4. Дятлова В.В. Глобализация мировой экономики: современные тенденции и противоречия процесса. Менеджер. 2016. № 2 (71). С. 391-395.
5. Костылева А.В., Бычкова Л.В. Роль транснациональных корпораций в мировой экономике. Молодой ученый. 2017. № 2. С. 450-453.

УДК 657.1

**ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

**PROBLEMS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE
AND THE WAYS TO SOLVE THEM**

Брік С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Brik S.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*

Нещерет А.В.

*магістр
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Nesheret A.V.

*Master
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"*

Дефіцит грошових оборотних коштів, що необхідні для забезпечення виробництва є головною проблемою, яка обумовлює зниження поточної фінансової стійкості більшості підприємств України. На рахунках у банках відсутні вільні грошові кошти, а це негативно позначається на фінансовій стійкості підприємств, що практично означає їх банкрутство. Для підвищення фінансової стійкості підприємства необхідно позбутися усіх негативних факторів за допомогою впровадження певних заходів у цей процес. Фінансово стійкий суб'єкт господарювання може вчасно оновлювати основні фонди, впроваджувати нові технології, інвестувати кошти у інновації, задовольняти свої потреби у запасах для потреб виробництва, вчасно розраховуватися за кредитними зобов'язаннями. Тому актуальним є вирішення проблеми забезпечення і ефективного управління фінансовою стійкістю господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: фінансова стійкість, рейтингова оцінка, власний капітал, платоспроможність, кризовий фінансовий стан.

Дефіцит оборотних средств, необхідних для забезпечення виробництва, – це головна проблема, яка викликає зниження поточної фінансової стійкості більшості підприємств України. В банках відсутні вільні грошові кошти, що негативно впливає на фінансову стійкість підприємств і практично означає їх банкрутство. Для підвищення фінансової стійкості підприємства необхідно позбутися всіх негативних факторів з допомогою впровадження певних заходів в цей процес. Фінансово стійкий суб'єкт господарювання може своєчасно оновлювати основні фонди, впровадити нові технології, інвестувати кошти в інновації, задовольняти свої потреби в запасі для потреб виробництва, своєчасно розраховуватися по кредитним зобов'язанням. Тому актуальним є рішення проблеми забезпечення і ефективного управління фінансовою стійкістю господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: фінансова стійкість, рейтингова оцінка, власний капітал, платоспроможність, кризове фінансове становище.

The key problem that caused the decrease in the current financial stability of the majority of Ukrainian enterprises is the shortage of cash working capital necessary to ensure current production. It is the lack of free cash on current, currency and other bank accounts that negatively affects the financial stability of enterprises and practically means their bankruptcy. To increase the financial stability of the enterprise, it is necessary to get rid of all negative factors by introducing certain measures into this process. A financially stable business entity has the ability to update fixed assets on time, introduce new technologies, invest in innovative transformations, fully satisfy its needs for inventories in accordance with the needs of production, pay off credit obligations within an established timeframe with an acceptable ratio of own and borrowed capital. In this regard, it is relevant to solve the problem of ensuring and effectively managing the financial stability of economic entities.

Keywords: financial stability, rating score, equity, solvency, crisis financial condition.

Постановка проблеми. Основною проблемою фінансової стійкості підприємства є переважання запозичених коштів над власним капіталом, придбання матеріальних цінностей в кредит, без урахування реальної можливості їх оплати грошима. Ця тенденція є характерною для більшості підприємств практично будь-якої галузі економіки. Малим підприємствам важко отримати кредити в банку, тому що багато банків не довіряють їхній платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи і практичні методи забезпечення фінансової стійкості підприємств відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: Абрютіної, Ф.Ф. Бутинця, М.Д. Білик, Т.В. Головка, О.Р. Квасовського, В.В. Костецького, Т.М. Ковальчук, М.Я. Коробова, Р. Лиса, Л.А. Лахтіонової, Є.В. Мниха, О.В. Павловської, Н.О. Русак, В.А. Русак, Г.В. Савицької та інших учених.

Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення причин, що обумовлюють зниження поточної фінансової стійкості підприємств України, та шляхи вирішення цієї проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвесторів, що представляють інтереси капіталу, цікавить ступінь вигідності інвестицій, укладених у підприємство, і потенційний ризик їх втрати. Чим стійкіше фінансове становище підприємства, тим менш ризикові й більш вигідні вкладення в нього. Сучасні умови ставлять перед підприємством завдання самостійного планування, контролю, оцінки і аналізу своєї діяльності. Серед найважливіших характеристик фінансово-економічної діяльності підприємства є платоспроможність і фінансова стійкість. Коли підприємство фінансово стійке, платоспроможне, то воно має переваги перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в отриманні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів.

Основними проблемами фінансової стійкості підприємств в Україні є: переважне запозичення придбання матеріальних цінностей в кредит; наявність тривалої простроченої заборгованості кредиторам; скорочення та руйнування основних виробничих фондів та припинення їх відтворення, що призводить до падіння обсягів виробництва, та значного зниження платоспроможності підприємства; дефіцит грошових оборотних коштів, необхідних для забезпечення поточного виробництва.

Фінансово стійким є підприємство, яке характеризується наступними рисами: висока платоспроможність, висока ліквідність балансу, висока кредитоспроможність, висока рентабельність

Фінансово стійким вважається підприємство, яке здатне покривати свої пасиви активами, а також має високу прибутковість, що дозволяє фірмі нормально розвиватися.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

- 1) абсолютна фінансова стійкість – коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати;
- 2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами;
- 3) нестійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат;
- 4) кризовий фінансовий стан – коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невиконаної кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Незважаючи на те, що існує багато методів і прийомів оцінки фінансової стійкості, актуальним залишається визначення найбільш універсальних й оптимальних, особливо за умови визначення рівня фінансової стійкості декількох підприємств. Практично не досліджується рейтингова система оцінки фінансової стійкості підприємств, яка дозволяє визначити ефективність їх діяльності порівняно з нормативом і стосовно один до одного, тобто вона дозволяє визначити не тільки рівень фінансової стійкості окремого підприємства, але й порівняти його зі значеннями інших підприємств і ранжувати їх. Ця система є ефективною, адже дозволяє визначити місце підприємства серед інших підприємств певної галузі, виділити найкращі й стимулювати гірші до покращення своєї діяльності.

Рейтингова система оцінки дозволяє отримати інтегральну оцінку фінансового стану підприємств у балах, які присвоюються йому за кожним із вибраних показників. Також ураховують у деяких методиках вагоме значення показників, яке може бути несхожим у різних авторів. За сумарною кількістю балів визначається місце підприємства в рейтингу. Рейтингова система оцінки фінансової стійкості підприємств дозволяє інвесторам вибрати саме те підприємство, яке відповідає їх критеріям, допомагає правильно розмістити свої вільні фінансові ресурси, забезпечити збереження своїх вкладів та отримати найбільші можливі прибутки. Вона здійснюється на основі офіційної звітності, тому об'єктивність таких рейтингів значною мірою залежить від достовірності даних, за якими виконуються розрахунки, і системи використовуваних показників [2, с. 237].

Узагалі рейтингові системи оцінки відрізняються одна від одної за методиками розрахунку, джерелами отримання інформації, показниками, які використовуються, їх кількістю та широтою охоплення підприємств, рейтинг яких встановлюють.

У цілому можна виділити такі основні етапи методики комплексної зрівняльної рейтингової оцінки фінансової стійкості підприємств:

- 1) збір й аналітична обробка вихідної інформації за певний період;
- 2) обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки фінансової стійкості;
- 3) розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки;
- 4) класифікація (ранжирування) підприємств щодо рейтингу.

Для встановлення рейтингу оцінки фінансової стійкості підприємств пропонуємо використати сім показників фінансової стійкості й платоспроможності, дати їм оцінку згідно зі шкалою оцінювання фінансового стану позичальника, ураховати їх вагоме значення і ваговий коефіцієнт груп показників платоспроможності та фінансової стійкості, й наприкінці визначити загальний бал і порівняти його з допустимим балом, розрахованим нами на основі раніше розробленої методики.

Установлення рейтингової оцінки підприємств на основі коефіцієнтів загальної ліквідності, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, фінансової стійкості, фінансової незалежності, оборотності балансу й маневреності, на нашу думку, є найбільш доречним, адже вони якнайкраще характеризують фінансову забезпеченість й ефективність використання коштів підприємством [1, с. 111].

При застосуванні цієї методики потрібно звертати увагу не лише на загальний бал, але й на значення показників, адже може виникнути ситуація, коли підприємства наберуть однакову кількість балів, тоді потрібно брати до уваги те, у якого підприємства більші значення показників. Для перевірки цієї методики застосовують методику рейтингової експрес-оцінки фінансового стану для оцінки фінансової стійкості. Алгоритм визначення рейтингового числа кожного підприємства здійснюється на основі даних балансу та інших форм звітності.

Отже, визначення рейтингу фінансової стійкості підприємств за даними методиками є досить швидким і легким, проте кожна з них окремо не може врахувати всі нюанси фінансового стану підприємства. Для більш точних розрахунків доречно було б застосувати інтеграцію різних методик. Наприклад, можна поєднувати рейтингові методики оцінки з визначенням узагальнюючого показника або типу фінансової стійкості щодо запасів і витрат.

Життя показує, що фінансова стійкість окремих підприємств має неабияке значення для життя країни в цілому. Щоб підвищити фінансову стійкість підприємства, які цього потребують, необхідно позбутися від усіх негативних факторів за допомогою впровадження певних заходів у цей процес. Важливо звернути увагу, що залучаючи позикові кошти, потрібно не забувати про те, що колись їх доведеться віддавати. Саме тому підприємству необхідно постійно порівнювати свої фінансові можливості із залученими кредитами.

Для того щоб підвищити фінансову стійкість підприємства, необхідно оздоровити його фінансову сферу. Для цього розглянемо напрями, які можна використати:

- 1) подолати витoki капіталу з галузей матеріального виробництва у сферу обігу і за кордон;
- 2) підвищити норми нагромадження за рахунок капіталізації чистого прибутку шляхом запровадження тимчасового режиму інвестиційного контролю в приватизованій і державному секторах економіки;
- 3) акумуляція грошових заощаджень населення для подальшого їх перетворення у реальний промисловий і фінансовий капітал;
- 4) забезпечити капіталізацію доходів від реалізації акцій приватизованих підприємств, що належать трудовим колективам, управлінської номенклатури, стороннім власникам, у тому числі великих пакетів акцій, що перебувають у власності регіональних органів влади;

5) вжиття заходів щодо поліпшення поточного фінансового становища підприємств шляхом створення державної системи нагляду за виконанням ними своїх фінансових зобов'язань [3, с. 184].

При вирішенні проблем забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості підприємств України на сьогодні дуже важлива активна підтримка держави. Наприклад, це стосується створення програм пільгового кредитування та інших подібних напрямків. Особливо такої підтримки потребують малі підприємства, які часто не мають достатньої кількості власних коштів, а кредити в банках їм отримати досить проблематично. Фінансова стійкість підприємства – це одна з найважливіших характеристик його фінансової діяльності. Це стабільність діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Запобігання кризових явищ в діяльності підприємств, забезпечення стабільності їх фінансового стану та ефективності управління ними в умовах фінансової кризи обумовлюється своєчасною та об'єктивною оцінкою фінансової стійкості підприємства.

Істотний фактор фінансової стійкості підприємства, тісно пов'язаний з видами продукції чи послуг, що виробляються, – це оптимальний склад і структура активів, а також ефективне управління ними. Стійкість підприємства та потенційна результативність бізнесу багато в чому залежать від якості менеджменту поточними активами, від того, скільки задіяно обігових засобів і яких зокрема, яка величина запасів і активів у грошовій формі, тощо.

Наступний значний внутрішній фактор фінансової стійкості – склад і структура фінансових

ресурсів, правильний вибір тактики і стратегії управління ними.

Істотний вплив на забезпечення фінансової стійкості підприємства справляють кошти, що додатково мобілізуються на ринку позичкових капіталів. Зрозуміло, що чим більше коштів може залучити підприємство, тим значніші його фінансові можливості. Водночас зростає і фінансовий ризик нездатності підприємства своєчасно і в повному обсязі розплатитися зі своїми кредиторами. І тут велику роль можуть відіграти резерви як одна із форм фінансової гарантії платоспроможності суб'єкта господарювання.

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумки, зазначимо, що з точки зору впливу на фінансову стійкість підприємства і необхідності врахування їх при управлінні нею визначальними внутрішніми факторами є: галузева належність суб'єкта господарювання; структура продукції чи послуг, які випускаються підприємством, її частка в загальному платоспроможному попиті; розмір оплаченого статутного капіталу; величина й структура витрат, їхня динаміка порівняно з грошовими доходами; склад майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви, їхній склад і структуру.

На фінансову стійкість впливають різні причини – як внутрішні, так і зовнішні: виробництво дешевої продукції та надання послуг, які мають попит; міцне становище підприємства на ринку; високий рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва і застосування передових технологій; налагодженість економічних зв'язків із партнерами; ритмічність кругообігу засобів; ефективність господарських і фінансових операцій; незначний ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності тощо.

Література:

1. Абрютіна М.С., Грачєв А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.-практ. пособие. – М.: Изд-во «Дело и Сервис». – 2011. – 172 с.
2. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмежицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Костирко Л.А. Діагностика фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія / Л.А. Костирко. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.

УДК 332:631.1

ОЦІНКА ВПЛИВУ ІНСТРУМЕНТУ РЕНТНИХ ПЛАТЕЖІВ ПРИ ЗАПРОВАДЖЕННІ НИЗЬКОВУГЛЕЦЕВОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

ASSESSMENT OF THE RENTAL INSTRUMENT IN THE CONDITIONS OF LOW-CARBON LAND-USING

Бутрим О.В.

доктор економічних наук,
старший науковий співробітник
завідувач кафедри зеленої економіки
Державної екологічної академії післядипломної освіти та управління

Buіtrym O.V.

Doctor of Economics
State Ecological Academy of Post-Graduate Education and Management

Обґрунтовано роль та місце фінансово-економічного інструментарію рентних платежів як економічного важеля в контексті формування і запровадження низьковуглецевого сільськогосподарського землекористування, яке є фактором збалансованого розвитку агросфери. На основі врахування міжнародного досвіду окреслено вимоги та напрями з удосконалення інституціонального підґрунтя та реформування організаційно-економічних умов господарювання при виробництві товарної рослинницької продукції. Вказане послужило основою встановлення зональних критеріїв ефективності запровадження низьковуглецевого сільськогосподарського землекористування з врахуванням впливу інструмента ринкових рентних відносин, що обумовлює напрями їх практичного застосування для аналізу рівня агроекологічної безпеки та започаткування внутрішнього вуглецевого ринку для сектора сільськогосподарського землекористування.

Ключові слова: земельна рента, рентні відносини, низьковуглецеве землекористування, ґрунт, агроугіддя, товарна продукція рослинництва, внутрішній вуглецевий ринок для сектора сільськогосподарського землекористування, вільний економічний оборот земельних ділянок сільськогосподарського призначення, агроекологічна безпека.

Обоснована роль и место финансово-экономического инструментария рентных платежей как экономического рычага в контексте формирования и внедрения низкоуглеродного сельскохозяйственного землепользования, которое является фактором сбалансированного развития агросферы. На основе учета международного опыта очерчено требования и направления по усовершенствованию институциональных основ и реформирования организационно-экономических условий хозяйствования при производстве товарной продукции растениеводства. Приведенное послужило основой определения зональных критериев эффективности введения низкоуглеродного сельскохозяйственного землепользования с учетом влияния инструмента рыночных рентных отношений, что определяет направления их практического применения для анализа уровня агроэкологической безопасности и введения внутреннего углеродного рынка для сектора сельскохозяйственного землепользования.

Ключевые слова: земельная рента, рентные отношения, низкоуглеродное землепользование, пойма, агроугодья, товарная продукция растениеводства, внутренний углеродный рынок.

The role and place of financial and economic instruments of land-fee payments as an economic lever in the context of formation and introduction of agricultural low carbon land-using, which is a factor of balanced development of the agrosphere, are substantiated. On the basis of international experience, the requirements and directions for improving the institutional basis and reforming the organizational and economic conditions of the crop commodity are outlined. This was the basis for establishing the zonal criteria for the effectiveness of the introduction of low carbon land-using, taking into account the impact of the market land tax relations instrument, which determines the directions of their practical application for the analysis of the agricultural environmental safety and for the launching of the domestic carbon market for the land-use sector.

Keywords: land fee, land-tax relations, low-carbon land-using, soil, agricultural land, commodity crop production, domestic carbon market for the agricultural land use sector, free economic turnover of agricultural land, agroecological safety.

Постановка проблеми. Відновлення і збереження родючості ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення в результаті реалізації системи

заходів низьковуглецевого землекористування впливає на вартість ділянок та є визначником обсягів виплат за їх використання. Крім того, відкривається

можливість залучення новітнього фінансово-економічного інструменту з обігу вуглецевих одиниць абсорбції в результаті збільшення запасів вуглецю в резервуарі мінеральних ґрунтів агроугідь, що є додатковим нетрадиційним джерелом фінансово-економічних інвестицій у сектор землекористування. Використання цих ресурсів обмежується цільовим їх призначенням на реалізацію заходів природоохоронного спрямування і землеохоронного зокрема. Таким чином, з'являються важелі фінансово-економічного характеру з високим потенціалом впливу щодо забезпечення прийнятної рівня агроекологічної та продовольчої безпеки, особливості застосування яких потребує додаткового вивчення та теоретико-методологічного обґрунтування.

Залучення важеля рентних платежів у контексті забезпечення низьковуглецевого землекористування вимагає удосконалення методичних підходів щодо прикладних аспектів його використання; проведення оцінювання потенціалу його впливу на економічні характеристики процесу землекористування та встановлення аспектів удосконалення нормативно-законодавчого спрямування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток теоретичних засад забезпечення ефективності землекористування, зокрема його організації, вивчали Д.І. Бабміндра, І.К. Бистряков, Н.В. Зіновчук, І.М. Лицур, П.Т. Саблук, О.Ф. Савченко, В.М. Трегобчук, Є.В. Хлобистов, О.І. Шкуратов. Обґрунтування напрямів забезпечення збалансованого використання земель сільськогосподарського призначення було предметом дослідження Л.М. Грановської, Л.Я. Новаковського, А.М. Москаленка, Б.С. Носка, О.Г. Тараріки, А.О. Череднікова та ін. Вагомий внесок у розробку економічних основ збалансованого використання земель сільськогосподарського призначення належить О.П. Канашу, Ю.О. Лупенку, Є.В. Мішеніну, М.А. Хвесику, та ін., а в цьому контексті пошуку шляхів розв'язання проблем рентних відносин присвячено роботи Б.М. Данилишина, А.О. Двігуна, В.С. Міщенко, Т.С. Осадчої, Є.В. Кривов'яз та ін.

Аспекти формування та регулювання ринку для сектору сільськогосподарського землекористування вивчалися у роботах М.С. Богіри, Д.С. Добряка, А.Г. Мартина, А.Я. Сохничя, М.М. Федорова та ін. Розв'язанню проблем запровадження внутрішнього вуглецевого ринку та висвітленню ролі держави в регулюванні викидів парникових газів присвячено дослідження М.В. Березницької, І.П. Гайдуцького, Н.В. Караєвої, А.Я. Китури та ін.

Мета дослідження. Обґрунтувати підходи залучення фінансово-економічного інструменту земельної ренти при запровадженні системи заходів низьковуглецевого землекористування, що спрямовано на відновлення і збереження агроресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Базовою характеристикою земель сільськогосподарського призначення є рівень родючості ґрунтів, на якій засновано поняття «диференційної ренти», що є платою

господарюючими суб'єктами за використання ділянок, як різниця між очікуваним валовим доходом від реалізації продукції, що отримано на земельній ділянці, та виробничими витратами і прибутком виробника. Коли виплати засновано лише на простому факті передачі земельної ділянки (землевласником) у використання іншій стороні (землекористувачу), без врахування просторово-територіальних чи якісних її характеристик, то це є **абсолютна рента**. Тому, якщо ділянку обробляє землевласник, зникають підстави для таких виплат.

Відмінність обсягів доходів від обробітку різних ділянок з відмінностями у їх характеристиках обумовлює появу **диференційної ренти I**, що створює небажані стимули із залучення до обробітку гірших, підчас ерозійно уражених, земельних ділянок. Відмінність доходів від однієї і тієї ж ділянки в результаті додаткових затрат землекористувача у вигляді кращих технологічних практик забезпечує **ренту II** та обумовлює поняття економічної родючості земель. Унікальні територіально-просторові чи агроекологічні характеристики формують поняття **монопольної ренти**.

У літературі запропоновано розглядати класифікацію ренти з позицій більш комплексної систематизації, а саме, Осадча Т.С. [1, с. 15] пропонує розрізняти природну ренту за типом, як наддохід від використання природних ресурсів, серед видів якої є:

– земельна рента – наддохід від використання земельних ресурсів з підвидами:

- за способом отримання – від використання у виробництві та від передачі земельних ділянок в оренду;

- за галуззю утворення – в агровиробництві; промисловості; рекреації;

- за умовами отримання – абсолютна; диференційні ренти I і II; монопольна рента.

Іншим типом ренти визначено фінансову ренту, як наддохід, отриманий без матеріальних і трудових затрат і без експлуатації природних ресурсів, серед видів якої є:

- фінансова – наддохід від використання фінансових інструментів, підвидами якої визначено за способом отримання – від продажу (емісії) акцій та від продажу облігацій.

Розглянемо місце і роль запровадження низьковуглецевого землекористування у формуванні рентних платежів. Товаром на вуглецевому ринку є вуглецеві одиниці, випуск яких може відбуватись лише після лабораторно підтвердженого збільшення запасів вуглецю (гумусу) на агроугіддях, що потребує реалізації системи науково обґрунтованих землеохоронних заходів. Обіг вуглецевих одиниць створює додаткове джерело нетрадиційних фінансово-економічних прибутків, що підлягає оподаткуванню та залежать від запасів гумусу (вуглецю) в ґрунті. Комплексний системо утворюючий характер впливу низьковуглецевого землекористування у контексті рентних відносин розкривається через різний характер джерел формування доходів агропідприємств:

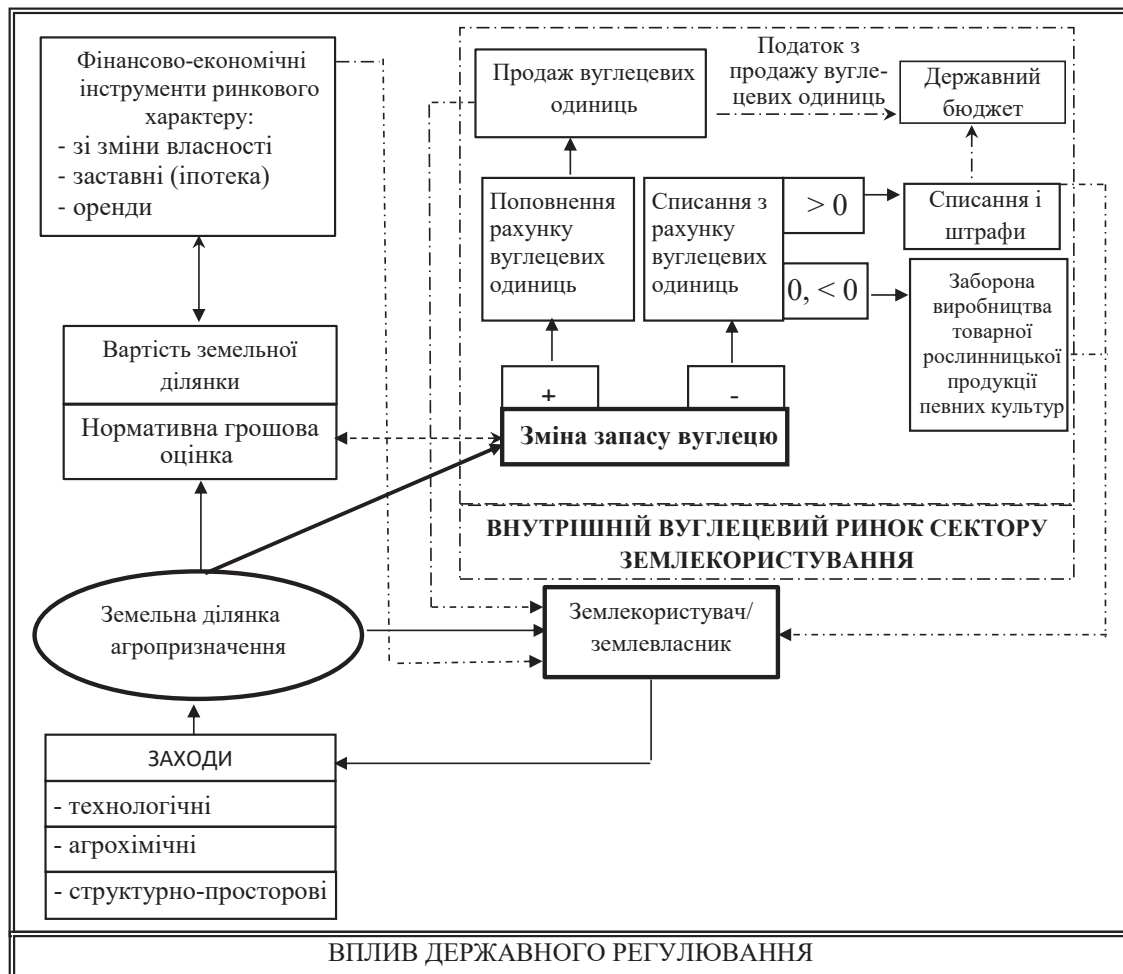
- в результаті використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення – це є земельна рента;

- в результаті використання фінансово-економічних інструментів з регулювання внутрішнього вуглецевого ринку для сектору сільськогосподарського землекористування – це є фінансова рента в результаті продажу вуглецевих одиниць абсорбції, що утворюються при збільшенні запасів вуглецю в резервуарі мінеральних ґрунтів на агроугіддях.

Просторово-територіальне розташування ділянки відносно ринків збуту обумовлює обсяги викидів парникових газів через споживання палив при транспортуванні, а відміни характеристик ґрунтового покриву – зміни запасів вуглецю у ґрунтах при вирощуванні одиниці товарної продукції рослинництва. Вказані характеристики відображаються через інструмент «вуглецевого сліду» [2], факт підтвердження розміру якого у межах, що відповідають вимогам законодавства ЄС, відкриває доступ національним виробникам товарної продукції рослинництва до ринків Євросоюзу.

Використання фінансових надходжень, які створюються в результаті запровадження рентних платежів з обороту вуглецевих одиниць, що засновано на низьковуглецевому землекористуванні, мають носити цільове спрямування на відновлення і збереження агоресурсного потенціалу та довкілля в цілому, рис. 1. Ці виплати носять фіскальний характер, як відсоток від продажів вуглецевих одиниць, обсяг продажів яких визначається рентною природо факту їх існування. З огляду на результати дослідження національних економічних шкіл, підходи фіскальної політики в Україні за використання природо ресурсного потенціалу і земельних ресурсів зокрема, не забезпечують оптимального використання фінансових і економічних можливостей, які формуються за рахунок платежів і зборів, оподаткування та інших інструментів [3, с. 86].

У випадку запровадження фінансово-економічного інструментарію з регулювання внутрішнього вуглецевого ринку для сектору землекористування постає необхідність забезпечення його інституціонального підґрунтя, тобто формування



На схемі позначено зв'язки: \rightleftarrows основні; \rightarrow допоміжні; \dashrightarrow фінансові

Рис. 1. Принцип функціонування фінансово-економічного інструментарію з регулювання внутрішнього вуглецевого ринку сектору землекористування

Джерело: удосконалено автором на основі [4, с. 259].

і розвитку нормативно-законодавчого поля, яке охоплює і регулювання виплат від продажів вуглецевих одиниць.

Забезпечення комплексного використання фінансово-економічного потенціалу інструменту рентних виплат, з урахуванням її місця і ролі у взаємодії суб'єктів системи землекористування, потребує прискорення впровадження ринку сільськогосподарських земель, сприятиме встановленню об'єктивного рівня цін на земельні ділянки. Крім того, низьковуглецеве землекористування має зворотній вплив на обсяги рентних виплат, адже ним забезпечується підвищення значення характеристик земельних ділянок: відновлення і збереження агресурсного потенціалу після реалізації системи землеохоронних заходів, фінансування яких здійснено на основі накопичення рентних виплат, збільшується віддача земельних ресурсів, що впливає на обсяги рентних прибутків.

Встановлено зв'язок динаміки запасів гумусу в ґрунтовому покриві земель сільськогосподарського призначення і обсягів рентних доходів агропідприємств України, рис. 2.

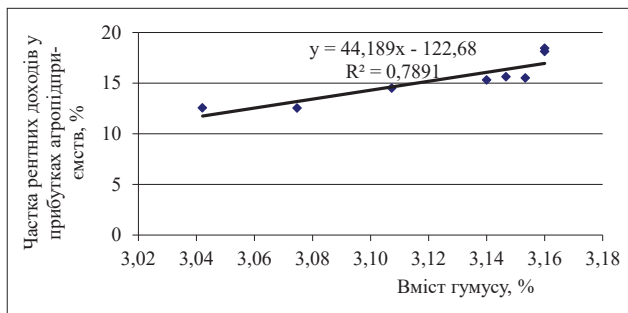


Рис. 2. Динаміка вмісту гумусу в ґрунтах агроугідь України, %, та обсягів рентних доходів від використання агресурсного потенціалу сільськогосподарськими підприємствами, млн грн

Джерело: Сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України

Рентабельність рентного доходу залежить від рівня чистого доходу підприємства, який отримано від використання ресурсу; витрат, які здійснено для отримання чистого доходу та суми прибутку від використання ресурсу [1, с. 23]. Відмітимо, що за умов запровадження низьковуглецевого землекористування, рентабельність доходу економічної ренти враховує наряду із зазначеними характеристиками впливу інструменту продажів вуглецевих одиниць абсорбції вуглецю резервуаром мінеральних ґрунтів, також і ті впливи, які на сьогодні вважаються більш традиційного характеру – від фінансових операцій з цінними паперами агропідприємств. Розширення інструменту рентних платежів шляхом залучення нетрадиційного джерела доходів від торгівлі вуглецевими одиницями сприяє:

- підвищенню капіталізації земельних ресурсів сільськогосподарського призначення;

- наповненню бюджетів всіх рівнів, якщо за аналогією з [5], прийняти співвідношення для відрахувань у бюджети різних рівнів;

- активізації діяльності із забезпечення прийнятого рівня агроекологічної безпеки завдяки:

- вимогам забезпечення позитивного (чи збереження безвід'ємного) балансу вуглецю в резервуарі мінеральних ґрунтів, що є умовою для продажів вуглецевих одиниць та стимулює землекористувачів до реалізації системи землеохоронних заходів;

- цільовому призначенню фінансових накопичень в бюджетах регіонального рівня на реалізацію природоохоронних заходів, що сприяє запровадженню землекористування з позицій ландшафтного підходу з розширенням площ екологостабілізуючих угідь;

- підвищенню соціально-економічної захищеності населення на через наповнення місцевих бюджетів рівні місцевих громад з цільовим призначенням використання цих коштів на розвиток соціальної інфраструктури.

Залучення інструменту рентних виплат, згідно положень концепції сталого розвитку, на основі удосконаленого підходу з врахуванням ресурсного джерела продажів вуглецевих одиниць, потребує вільного економічного обороту ресурсів. Інтенсивність фінансових надходжень залежить від обсягів та ціни товару, яким на вуглецевому ринку є одиниці абсорбції, а динаміка змін запасів вуглецю в агроугіддях є критерієм ефективності запровадження низьковуглецевого землекористування та критерієм обсягів рентних доходів.

Проведено оціночні розрахунки потенціалу запасу вуглецю в агроугіддях України та потенціалу внутрішнього вуглецевого ринку для сектору землекористування для різних сценаріїв реалізації системи землеохоронних заходів. Спосіб урахування впливу заходів низьковуглецевого сільськогосподарського землекористування проводився на основі використання розрахункової схеми для базового сценарію розвитку для всіх площ збору України за кожним із обраних заходів окремо (динаміка обсягів внесення мінеральних та органічних добрив та динаміка площ перелогів і посівів трав), а отриманий результат демонструє їх сублімований результат. Найперспективнішою з позицій відновлення запасів вуглецю у резервуарі мінеральних ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення є лісостепова зона, де можливе збільшення більш, як на 167 %; їй поступається зона Полісся – 127 %, табл. 1.

Для степової зони отримано значення на рівні майже 117 %. Зазначені показники можна порівняти з результатами, що пройшли останню перевірку міжнародною групою експертів при підготовці національного кадастру викидів парникових газів, який було подано до секретаріату РКЗК у 2017 р. Так, у випадку реалізації всього комплексу заходів, спрямованих на реалізацію політик низьковуглецевого розвитку, можливо досягти результату, який майже вчетверо збільшує обсяги чистого поглинання відносно 2016 р., коли спостерігались викиди парникових газів

Таблиця 1

Прогнозні обсяги зміни запасів вуглецю у резервуарі мінеральних ґрунтів на сільськогосподарських землях України за різними сценаріями розвитку економіки з врахуванням природних зон (тис. т С)

Регіон	2016 р.	2020 р.	2030 р.	2050 р.
<i>Базовий сценарій</i>				
Полісся	-1830,2	-3768,4	-3633,1	-6648,0
Лісостеп	-3867,8	-3793,0	-3732,3	-6316,5
Степ	-4938,9	-4524,4	-4472,7	-7200,3
Україна	-10636,9	-12085,7	-11838,2	-20164,7
<i>Песимістичний сценарій</i>				
Полісся	-1830,2	-4529,1	-5147,5	-8669,8
Лісостеп	-3867,8	-5479,7	-6801,4	-10176,5
Степ	-4938,9	-6191,3	-7697,4	-11328,1
Україна	-10636,9	-16200,1	-19646,3	-30174,3
<i>Оптимістичний сценарій</i>				
Полісся	-1830,2	-1150,1	1090,8	503,4
Лісостеп	-3867,8	-625,5	2604,3	2610,7
Степ	-4938,9	-1374,5	539,7	826,7
Україна	-10636,9	-3150,1	4234,7	3940,8

Джерело: розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

понад 39 млн т CO₂-е. За рахунок внесення органічної компоненти добрив є можливість скоротити обсяги викидів парникових газів майже на 118 % порівняно з базовим варіантом розвитку подій. Варто зауважити, що реалізація цього заходу тісно пов'язана з розширенням посівів багаторічних трав, яка є кормовою базою для тваринництва. Збільшення площі під багаторічними травами може сприяти зменшенню обсягів викидів парникових газів на 3 %. Приблизно порівняний між собою вплив одного порядку створюється від внесення мінеральних добрив та запровадження сівозмін на динаміку зміни запасів вуглецю у резервуарі мінеральних ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення – 15,2 % і 22,6 %, відповідно. Про актуальність і гостру необхідність реалізації низьковуглецевого землекористування свідчать такі показники, як площа еродованих ґрунтів, що вже виведена із сільськогосподарського виробництва, швидкість поширення ерозійних процесів та ступінь їх інтенсивності, темпи та обсяги втрат родючості земель сільськогосподарського виробництва. Таким чином, без кардинальної зміни агротехнологічних підходів до використання ґрунтів на агроугіддях безповоротні втрати цінних земель з високими показниками родючості є неминучими, що несе потенційну загрозу рівню продовольчої безпеки України.

Якщо припустити, що ціна вуглецевої одиниці буде на рівні початку дії Кіотського протоколу (до 10 дол. США/1 т CO₂-е), а також ґрунтуючись на викладених вище результатах попередніх оціночних розрахунків, то можна приблизно оцінити обсяг внутрішнього вуглецевого ринку для сектору сільськогосподарського землекористування. За оцінками фахівців Єврокомісії для періоду 2020 – 2030 рр. ціна ліквідності вуглецевих одиниць поглинання, які очікується отримати від діяльності з лісорозведення та управління у секторі землекористування, зокрема і

сільськогосподарського характеру, очікується на рівні 20 євро за 1 т CO₂. З огляду на викладене, є підстави оцінити обсяги внутрішнього вуглецевого ринку сектору сільськогосподарського землекористування України на рівні 3 – 3,5 млрд дол. США. Орієнтація на міжнародні цінові індикатори, і передусім – країн Євросоюзу пояснюється євроінтеграційними прагненнями України та загальними підходами до формування юридичних аспектів та інституціонального підґрунтя запропонованого фінансово-економічного інструменту внутрішнього вуглецевого ринку для національного сектору землекористування.

Висновки. Доведено комплексний характер утворюючий вплив низьковуглецевого землекористування у контексті рентних відносин, який розкривається через різний характер джерел формування доходів агропідприємств: і) як земельна рента в результаті використання земельних ділянок сільськогосподарського призначення та ii) як фінансова рента – від використання фінансово-економічних інструментів регулювання внутрішнього вуглецевого ринку для сектору сільськогосподарського землекористування (від продажу вуглецевих одиниць), а також від традиційних фінансових операцій з цінними паперами агропідприємств.

Запровадження низьковуглецевого сільськогосподарського землекористування з позицій використання механізму рентних відносин має високий потенціал скорочення обсягів викидів парникових газів у секторі рослинництва за всіма запропонованими сценаріями. Проведені розрахунки показали, що запровадження цього інструменту відкриває можливість використання додаткового нетрадиційного джерела надходжень фінансових інвестицій у сектор землекористування на рівні 3 – 3,5 млрд дол. США за умови забезпечення прогнозованих рівнів цін 24 – 39 дол. США за 1 т CO₂.

Література:

1. Осадча Т. С. Бухгалтерський облік та аналіз ренти : теорія і методологія : автореф. дис. ...д-ра екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік та аудит (за видами економічної діяльності)» / Осадча Тетяна Станіславівна ; М-во освіти і науки України, Житомир. держ. технолог. ун-т. – Житомир, 2017. – 37 с.
2. ISO 14067 Greenhouse gases – Carbon footprint of products – Requirements and guidelines for quantification
3. Б. М. Данилишин, В. С. Міщенко. Рента та розвиток рентних відносин в Україні – Наука та інновації. 2006. Т 2. № 5. С. 81–92.
4. Бутрим О. В. Теоретико-методологічні основи формування внутрішнього вуглецевого ринку в контексті збалансованого розвитку агросфери: монографія / за ред. О.І. Дребот – К.: ТОВ «ДІА», 2018. – 360 с.
5. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату: Закон України від 20.12.2016 № 1793-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1793-19>

УДК 331.101.3

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

ORGANIZATION OF THE STAFF STIMULATION SYSTEM IN THE BANKING SPHERE

Волкова Н.В.

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту
Дніпровського національного університету
імені Олеса Гончара*

Volkova N.V.

*PhD in Public Administration, Associate Professor,
Department of Marketing and International Management
Dnieper National University named Oles Honchar*

Кривсун М.В.

*магістр спеціальності «Менеджмент»
освітньої програми «Управління персоналом та економіка праці»
Дніпровського національного університету
імені Олеса Гончара*

Krivsun N.V.

*Master of Management
Educational Program "Personnel Management and Labor Economics"
Dnieper National University named Oles Honchar*

Метою статті є дослідження і розробка моделі побудови ефективної системи стимулювання праці банківських працівників на основі досвіду провідних зарубіжних і вітчизняних практик. Методологічною основою є загальноприйняті методи пізнання, систематизація і класифікація, системний аналіз і діалектичний метод. Застосування комунікаційно-інформаційних технологій у банківській сфері, які поєднуються із новими цінностями та нормами професійно-технологічної культури персоналу банку, підвищують вимоги до рівня компетенцій його персоналу. Такі вимоги до персоналу потребують створення відповідного механізму стимуляції праці, адже нематеріальна і матеріальна винагорода працівників є основною передумовою його ефективного використання. Обґрунтовано зарубіжний досвід стимулювання персоналу на основі метода «соціалізації». Детально розглянуто досвід лідера банківської сфери України АТ КБ «ПриватБанк». Запропоновано авторську модель стимулювання банківських працівників та формування дієвої стратегії менеджменту в банку.

Ключові слова: система стимулювання, банківська діяльність, підвищення ефективності, використання персоналу, ефективність банківського персоналу.

Целью статьи является исследование и разработка модели построения эффективной системы стимулирования труда банковских работников на основе опыта ведущих зарубежных и отечественных практик. Методологической основой является общепринятые методы познания, систематизация и классификация, системный анализ и диалектический метод. Применение коммуникационно-информационных технологий в банковской сфере, которые сочетаются с новыми ценностями и нормами профессионально-технологической культуры персонала банка, повышают требования к уровню компетенций его персонала. Такие требования к персоналу требуют создания соответствующего механизма стимуляции труда, ведь нематериальна и материальное вознаграждение работников является основной предпосылкой его эффективного использования. Обоснованно зарубежный опыт стимулирования персонала на основе метода «социализации». Подробно рассмотрен опыт лидера банковской сферы Украины АО КБ «ПриватБанк». Предложена авторская модель стимулирования банковских работников и формирования действенной стратегии менеджмента в банке.

Ключевые слова: система стимулирования, банковская деятельность, повышение эффективности, использования персонала, эффективность банковского персонала.

The purpose of the article is to research and develop a model of building an effective system of stimulating the work of bank employees based on the experience of leading foreign and domestic practices. The methodological basis is the conventional methods of cognition, systematization and classification, systematic analysis and dialectical method. The use of communication and information technologies in the banking sector, which are combined with the new values and standards of professional and technological culture of the bank's staff, increase the requirements to the level of competence of its staff. Such staffing requirements require the creation of an appropriate incentive mechanism, since the intangible and material remuneration of employees is a basic prerequisite for its effective use. Overseas experience of staff incentives based on the "socialization" method is substantiated. The experience of the leader of the banking sector of Ukraine JSC CB PrivatBank is considered in detail. The author's model of stimulation of bank employees and formation of effective management strategy at the bank is offered.

Keywords: incentive system, banking, improving the efficiency, use of personnel, the effectiveness of bank personnel.

Постановка проблеми. Поточна ситуація у Україні, на що вплинула соціальна-економічна криза, позначається на всіх сферах господарювання. Особливо гостро її наслідки на собі відчуває банківський сектор. Банківська сфера, акумулює грошово-кредитні відносини і відображає поточний стан економіки в цілому і першу чергу реагує на зовнішні і внутрішні подразники, в ролі нестабільних умов. Саме тому банкрутство в останні роки серед українських банків це звична справа. Але все ж таки запорукою успішної діяльності все ж таки є людський капітал, успіх банків, їх прибутковість, їх фінансові показники залежать у першу чергу від компетенції спеціалістів, які там працюють. Висока пропозиція на ринку праці на банківські вакансії та високий рівень конкуренції серед працюючих працівників робить необхідним удосконалення професійних компетенцій, розвитку банківських процесів, в першу чергу направлених на більш якісне обслуговування клієнтів.

Застосування сучасних методів інформування, комунікацій у поєднанні у створенні із створенням нових цінностей і норм професійної культури поведінки банку, підвищує вимоги до компетенції робітників. Звісно, такі умови до працівників банківської сфери потребують створення нового стимулюючого механізму, тому що матеріальна і нематеріальна винагорода є основним способом забезпечення ефективного використання, модернізації і раціонального формування потенціалу робітників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розробки ефективного механізму стимулювання персоналу в банківській сфері приділяли увагу такі вітчизняні науковці і практики, як Н. М. Богацька, І. О. Демчук [1], Н. П. Желтова, Н. С. Данилевич [2], Н. М. Циганова [3], М. І. Паладій [4], М. О. Кебас [7].

Ці автори у своїх працях вказують на особливості мотивації працівників банку, ґрунтовно висвітлюючи проблеми при оцінці банківського персоналу,

відтворюючи зв'язок поставлених перед ним завдань з отриманими результатами. Проте відсутні специфічні підходи до ефективної побудови системи стимулювання персоналу банківської сфери.

Мета дослідження. Метою статті є узагальнення принципів організації ефективної системи стимулювання персоналу в банківській сфері на основі практичного досвіду роботи провідних вітчизняних і зарубіжних банків.

Виклад основного матеріалу. Головним напрямком стратегії управління банківським персоналом, на думку Н. М. Богацької, І. О. Демчук [1], Н. С. Данилевич та Н. П. Желтової [2], є організація умов для ефективного стимулювання праці, що сприяє як реалізації соціальної політики банку, так і цілям власних працівників. Ми погоджуємось з думкою вчених, але треба додати, обов'язкову передумову створення ефективних робочих місць, і звідси, власне, і виходить необхідність у забезпеченні ефективного стимулювання праці персоналу, який обслуговує клієнтів і фактично приносять прибуток.

Якщо звернутись до теорії менеджменту, не зайвим буде зазначити, що взагалі винагорода розподіляється за класифікаційними ознаками. Так, за характером впливу на персонал винагороду може бути позитивною (стимулювання праці) і негативною (так зване дестимулювання); за джерелом походження – внутрішня (за прями виконувани обов'язки) і зовнішня (та, що не відноситься до сфери роботи працівника); за формою – матеріальна (у грошовому вигляді) і нематеріальна (негрошова). У сучасних реаліях комерційні банки застосовують широку систему стимулювання/заохочення персоналу шляхом введення або індивідуальних, або загальних бонусів для професії, яка для деяких стає непосильною ношею і тягарем, яка направлена на більш зрозумілу диференціацію працівників, але такий підхід ускладнює розуміння працівників всієї системи, а

відтак це впливає і на довіру банківського працівника до такої системи, що звісно не сприятиме ефективній діяльності комерційного банку і буде гальмувати розвиток установи. Тому варто пам'ятати, що важливим є не тільки розмір матеріальної винагороди працівника, але і треба брати до уваги і спосіб надання, і, в цілому, організацію системи стимулювання персоналу.

Зокрема, Н. М. Циганова у своєму дослідженні виділяє необхідність здійснення таких заходів удосконалення системи стимулювання працівників у сучасному українському комерційному банку [3]:

1) аналіз системи стимулювання персоналу банку з позиції доцільності і обґрунтованості, відповідності специфіці конкретного банку; 2) визначення основної стратегії і цілей банку щодо кадрового менеджменту, його політики у сфері винагороди праці; 3) структурний та контент-аналіз системи стимулювання; 4) атестація підрозділів банку і визначення їх відмінностей в системі стимулювання працівників окремих підрозділів у банку;

5) визначення відмінностей у стимулюванні різних категорій працівників; 6) підвищення гнучкості та зрозумілості системи стимулювання працівників, спрямування її розвитку на посилення позицій індивідуальної винагороди праці;

7) постійний контроль ефективності системи стимулювання і винагороди персоналу.

У цілому погоджуючись із поглядами Н. М. Циганової, пропонуємо в ланцюжку пріоритетів зосередитись на спрощенні, і аж ніяк не на ускладненні системи стимулювання персоналу, а також на універсальності стимулюючих процедур, оскільки, на нашу думку, розуміння системи стимулювання самими працівниками – це перший крок до впровадження інновацій.

У розумінні топ-менеджерів банків розвинутих країн світу та Європейського Союзу, управління персоналом, людськими ресурсами компанії сьогодні вже не вважається сукупністю технічних методів і прийомів. Навпаки, цілеспрямовано направлений вплив на трудову поведінку працівників шляхом різних соціально-економічних та психологічних методів стимулювання є неподільною складовою банківського менеджменту. Наприклад, у Швейцарії, в загальному обсязі мотивів банківського працівника до продуктивної праці, зарплата становить лише 15 %, значно вагомими показниками є такі фактори як стабільність, престижність банку і престижність посади, стиль і методи менеджменту.

Системоутворюючим фактором успіху у сучасному управлінні комерційними банками вважається «соціалізація», основу якої створює інтенсивне впровадження інформаційно-комунікаційних досягнень сучасності. І звісно, в таких умовах організація праці при постійному контролі роботи працівників є неефективною. Тому зараз актуальним є пошук впровадження таких методів стимулювання персоналу, які можуть забезпечити високу віддачу від праці. У європейській практиці управління персоналом банку виділяють три форми «соціалізації»: участь самого персоналу в управлінні банком, участь у власності і

прибутках. Участь персоналу в управлінні банком реалізується через залучення представників структурних підрозділів до прийняття рішень щодо організації і регламентації праці у підрозділі і в цілому в банку, щодо кар'єрного питання, щодо питання оплати праці тощо. Але залучення персоналу до управління має сенс тільки тоді, коли присутня значна обізнаність персоналу з стратегічними завданнями банку. Така система досить поширена у країнах Західної Європи. Участь у власності реалізується через винагороду кращих працівників акціями компанії з метою зміцнення фінансових позицій і створення команди, яка буде зацікавлена у розвитку банку. Така система характерна не тільки для банків, а і для компаній США, Японії, Швеції. Участь персоналу у прибутку банку реалізується у різних формах. Зарплата складається із двох частин: постійної (основна заробітна плата на основі трудового контракту) та змінної (на основі умов, які також прописані у трудовому контракті), тобто премії та бонуси. Саме така система досить поширена в Японії, не в повній мірі застосовується в Європі і трохи використовується у нашій країні [4].

На основі проведеного дослідження, потрібним буде зауважити, що зарубіжна практика стимулювання праці досить міцно інтегрувалась до української системи. Загалом усі вищеописані методи «прижилися» у нашій країні і сприяють розвитку банківської системи, ринку праці, ментальності, тощо. За оцінкою науковця М.І. Паладія, нині в країнах з розвинутою економікою не більше 45% найманих працівників у структурі мотивів на перше місце ставлять матеріальну винагороду. При цьому, зростає частка тих працівників, які більше віддають перевагу нематеріальним мотивам праці [4].

Для прикладу, щоб оцінити переваги і недоліки вітчизняної системи стимулювання банківського персоналу розглянемо систему формування особистої винагороди на прикладі АТ КБ «ПриватБанк». Станом на січень 2018 працює біля 25 тис осіб. HR відділ відслідковує зарплати на ринку праці і надає рекомендації щодо підвищення у середньому на 10% більше, ніж на аналогічних посадах у інших банках. Банк надає працівникам повний соціальний пакет, систему пільгового іпотечного кредитування, стимулює до участі у недержавному пенсійному фонді тощо [5].

Зарплата працівників АТ КБ «ПриватБанк» складається із ставки і бонусів. Працівнику понад окладу (основної частини) нараховується премія за виконання чи перевиконання кількісних та якісних показників. Але все ж таки основний акцент йде на бонусну частину заробітної плати. Така політика, на думку топ менеджерів банку, сприяє росту зацікавленості працівників у досягненні високих результатів і дозволяє диференціювати працівників за показниками.

Система стимулювання персоналу в АТ КБ «ПриватБанк» має диференційовану побудову в залежності від займаної посади. Так, оплата праці працівників фронт-офісу регламентується Положенням, відповідно до якого доходи ефективних працівників на 10% вище ніж у колег з інших банків. Якщо дохід масових професій нижче цільового рівня, то відбувається

перегляд і централізоване підвищення рівня доходу за рахунок застосування доплат. У разі, якщо дохід працівника вищий за середній по професії, понижуючі коефіцієнти не застосовуються. Нарахування змінної частини винагороди праці (бонуси, надбавки, премії) регламентується внутрішніми наказами. Підвищення самого окладу можливе при переміщенні на іншу посаду, або ж з централізованим підвищенням по професії. До встановленого окладу працівників, що перебувають на однакових посадах, але зайняті у різних регіонах, застосовуються регіональні коефіцієнти, які встановлюються залежно від рівня доходу працівників на ринках праці в різних регіонах. Бонус співробітника складається з основного бонусу (продукти по своїй професії) та з крос-селінг бонусу (продаж продукту не своєї професії). Усі зароблені бонуси виплачуються у повному обсязі.

Досить широкою є схема надбавок до заробітної плати. Надбавка за ефективність – це додаткова винагорода для працівників масових професій, які показують високу ефективність, яка вимірюється у кількісних і якісних показниках. Для досвідчених працівників масових професій, які пропрацювали не менше трьох місяців на одній посаді і були переміщені на інші відділення, передбачена доплата до середнього рівня бонусів за останні 3 місяці. Доплат за стаж роботи у банку немає, тільки за результати роботи фахівця. Синхронізаційні, або вирівнюючі, доплати – це додаткові виплати працівникам однієї професії для приведення середнього сукупного доходу за цією професією до затвердженого цільового доходу. З метою утримання і заохочення нових працівників банку, а також для зменшення плинності кадрів, в перший місяць роботи в банку, як матеріальна підтримка, виплачується адаптаційна надбавка у розмірі 50 % від затвердженого окладу. Мета цих заходів забезпечити дохід «новачка» на рівні середнього по професії, адаптаційна надбавка виплачується пропорційно відпрацьованому часу [5].

Разом із бонусною системою в банку введена розгалужена система зниження змінної частини праці:

- 1) за неякісне обслуговування;
- 2) за підтвержену скаргу від клієнта, яка спричинила фінансові втрати клієнта;
- 3) за порушення інформаційної безпеки; 4) за недобровільне оформлення послуги [5].

Нематеріальна мотивація виражена у формуванні соціального пакета (сукупність пільг, привілеїв, благ і заохочень). До соціального пакету АТ КБ «ПриватБанк» входять: знижка у всіх готелях Reikartz, знижка на курси вивчення англійської мови, безкоштовне навчання працівників банку спеціальним комп'ютерним програмам, пільги на придбання авто з пільговою ціною, пільги на іпотеку, надання знижки на корпоративний зв'язок, консультаційні послуги щодо юридичних питань, безкоштовний прийом лікаря, знижки на страхування здоров'я, туристичні путівки в санаторії для працівників і їх дітей, подарунки для дітей працівників на Новий рік, проведення корпоративних заходів, забезпечення безпеки співробітників і членів їх сімей [5].

Підсумовуючи значний досвід АТ КБ «Приват-Банк» у створення механізму стимулювання праці, стимулювання до ефективної праці, можна сказати, о такий механізм полягає в тому, щоб створювати максимально комфортні умови праці для ефективної роботи з метою збільшення їх внеску в результати діяльності установи [7].

На наш погляд оптимальною моделлю побудови може стати модель «пульсуючої» винагороди, що враховує і критерії і фактори, вплив яких на зарплату працівників максимально ефективно стимулюватиме їх до високої ефективності у кризовий період. Схема може бути описана за формулою:

$$X = X_1 + X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + X_6 - X_7 + X_n \quad (1),$$

де X – фонд оплати праці та компенсацій організації чи фахівця;

X_1 – постійна частина фонду оплати праці, пов'язана з посадою та кваліфікацією;

X_2 – змінна частина фонду оплати праці, пов'язана з результатами роботи підрозділу;

X_3 – змінна частина фонду оплати праці за критеріями щомісячної оцінки діяльності, що не вимірюються (наприклад, відношення до роботи);

X_4 – оплата за участь у роботі команди з реалізації проєктів;

X_5 – оплата за участь в роботі ініціативних груп;

X_6 – надбавки, персональні виплати, що не враховуються положенням про посаду;

X_7 – зниження перемінної частини оплати праці – компенсації за збитки, передбачені законом;

X_n – компенсаційний пакет – виплати, передбачені трудовим законодавством та можливостями компанії.

Це є не просто система обчислення фонду оплати праці, це може стати основою компенсаційної політики, основне завдання якої полягає у створенні атмосфери для заробляння коштів, а не просто отримання, тому що так заведено [8].

Висновки. Удосконалення банківської стратегії менеджменту повинно передбачати створення механізму ефективного стимулювання праці, який би забезпечив інтегрування інтересів банку до інтересів працівників; об'єктивну оцінку можливостей кожного працівника, доцільне використання їх потенціалу у банку, створення умов для розвитку і реалізації потенціалу працівників; тісний взаємозв'язок сучасних методів стимулювання праці і банківських інтересів з ефективністю і результативністю праці. Формування механізму винагороди праці має базуватись на постійному вивченні і актуальних дослідженнях у цій сфері.

При цьому особливо актуальними постають процеси регулярної діагностики і моніторингу системи стимулювання праці персоналу; складності на ефективності виконуваної роботи працівником, міра врахування у різних формах стимулювання праці, що забезпечить пошук дієвих методів заохочення персоналу до ефективної роботи. Такий погляд не тільки відповідатиме сучасним тенденціям до управління персоналом але і дасть змогу коригувати застосований зарубіжний досвід управління людськими ресурсами, з урахуванням національного менталітету і економічних реалій, у яких опинилася наша країна.

Література:

1. Богацька Н. М. Значення мотивації праці персоналу для досягнення цілей підприємства / Н. М. Богацька, І. О. Демчук // Регіональна економіка. – 2009. – № 6. – С. 11 – 17.
2. Данилевич Н. С. Особливості мотивації працівників банку / Н. С. Данилевич, Н. П. Желтова // Соціально-трудова відносина: теорія та практика. – 2013. – № 1(5). – С. 80 – 86.
3. Циганова Н. М. Система мотивації банківського персоналу: проблеми оцінювання та вдосконалення / Н. М. Циганова // Банківська справа. – 2007. – № 3. – С. 61 – 63.
4. Паладій М. І. Сучасні підходи до мотивації праці банківського персоналу / М. І. Паладій // Банківська справа. – 2010. – № 5. – С. 29 – 31.
5. Офіційний сайт ПАТ КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.privatbank.ua>
6. ТОП 10 кращих роботодавців. Інтернет-опитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.rabota.ua>
7. Кебас М. О. Системность эффективной мотивации / М. О. Кебас // Управление персоналом: Украина. – 2010. – № 4. – С. 52 – 55.
8. Гетьман О. О. Вдосконалення системи стимулювання праці на вітчизняних сервісних підприємствах / О. О. Гетьман, А. А. Салімов // Молодий вчений. – 2015. – № 5. – С. 12 – 16.

УДК 338.2

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

LOCAL BUDGETARY FORMATION PROBLEMS

Волкова Н.В.

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Volkova N.V.

*Candidate of Science in Public Administration,
Associate Professor of the Department
of Economics and National Economy Management
Oles Honchar Dnipro National University*

Порохнява Н.В.

*магістр
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Porokhniava N.V.

*Master
Oles Honchar Dnipro National University*

Досліджено особливості формування місцевих бюджетів в Україні та виявлено проблеми формування місцевих бюджетів. Сформувано пропозиції щодо удосконалення розвитку місцевих бюджетів в Україні на сучасному етапі реформування бюджетної політики України. В ході дослідження проблеми формування місцевих бюджетів розроблено рекомендації та пропозиції щодо зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів; удосконалення формульних розрахунків доходів і видатків, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів; запровадження нових принципів розрахунку фінансових нормативів бюджетної забезпеченості по кожній галузі бюджетної сфери, виходячи з розроблених та затверджених на законодавчому рівні соціальних стандартів і нормативів витрат; фінансового забезпечення власних повноважень органів місцевого самоврядування, зокрема видатків, спрямованих на розвиток та капіталовкладення.

Ключові слова: органи місцевого самоврядування, місцевий бюджет, доходи, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, делеговані державою повноваження, власні повноваження.

Исследованы особенности формирования местных бюджетов в Украине и выявлены проблемы формирования местных бюджетов. Сформированы предложения по совершенствованию развития местных бюджетов в Украине на современном этапе реформирования бюджетной политики Украины. В ходе исследования проблемы формирования местных бюджетов разработаны рекомендации и предложения по укреплению ресурсной базы местных бюджетов; совершенствование формульных расчетов доходов и расходов, учитываемых при определении межбюджетных трансфертов; внедрение новых принципов расчета финансовых нормативов бюджетной обеспеченности по каждой отрасли бюджетной сферы, исходя из разработанных и утвержденных на законодательном уровне социальных стандартов и нормативов затрат; финансового обеспечения собственных полномочий органов местного самоуправления, в частности расходов, направленных на развитие и капиталовложения.

Ключевые слова: органы местного самоуправления, местный бюджет, доходы, которые учитываются при определении межбюджетных трансфертов, делегированные государством полномочия, собственные полномочия.

The peculiarities of formation of local budgets in Ukraine are investigated and problems of formation of local budgets are identified. Proposals for improving the development of local budgets in Ukraine at the current stage of reforming Ukraine's budgetary policy have been formed. In the course of researching the problem of local budgeting, recommendations and proposals were developed to strengthen the local budget resource base; improvement of formulaic calculations of revenues and expenditures taken into account in determining intergovernmental transfers; introduction of new principles for calculating the financial standards of budgetary security in each sector of the budgetary sphere, based on the social standards and cost standards developed and approved at the legislative level; financial support for the local authority's own powers, including development and capital expenditure.

Keywords: local authorities, local budget, revenues taken into account in determining intergovernmental transfers, delegated by the state, powers, own powers.

Постановка проблеми. Відповідно до програми діяльності Кабінету Міністрів України на 2019 р., перед профільними міністерствами поставлена велика кількість задач, розв'язання яких спрямоване на підвищення якості життя населення. Зокрема перед Міністерством розвитку громад і територій поставлені наступні цілі:

- Українці живуть у комфортних містах та селах.
- Українці, що мешкають в «депресивних регіонах», мають достатні можливості для розвитку.
- Українці мають реальну можливість впливати на організацію свого життєвого простору як мешканці спроможних громад.
- Українці мають комфортне та доступне житло.
- Українці отримують якісні комунальні послуги.
- Українці зменшать втрати при споживанні тепла, гарячого водопостачання та інших енергетичних ресурсів в будинках.
- Українці відповідально поведуться з побутовими відходами та не засмічують навколишній життєвий простір.

Досягнення даних цілей можливе як в умовах традиційного фінансування, так і реалізації кращих практик місцевого самоврядування, наприклад, мобільних офісів з надання адміністративних послуг, та передбачає достатність фінансових ресурсів. Тому проблеми формування та реалізації місцевих бюджетів залишаються актуальними в сучасних умовах децентралізації влади.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблеми формування місцевих бюджетів, ефективність реалізації повноважень держави та органів місцевого самоврядування розглядають у своїх дослідженнях такі наковці, як Звіздай О.В. [7], Кужелев М.О. [4], Мартьянов М. П. [6], Петик Л.О. [8], Татарин Н.Б. [5], та ін.

Формування цілей статті (мета дослідження).

Мета статті полягає у висвітленні основних проблем формування місцевих бюджетів та розробка основних напрямів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Бюджет як економічна категорія репрезентує сукупність суспільних та фінансових відносини, які виникають у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту з метою забезпечення функціонування держави та задоволення потреб громадян. Також бюджет є інструментом цілеспрямованого впливу держави на суспільне відтворення відповідно до пріоритетів фінансово-бюджетної політики [9].

Бюджетний кодекс України є основним документом, який регламентує бюджетний процес в Україні та яким регулюються відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контролю за дотриманням бюджетного законодавства. Функціонування бюджетної системи України ґрунтується на розмежуванні відповідних повноважень і функцій між різними органами влади. На місцевому рівні повноваження щодо виконання стадій бюджетного процесу розподілені між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Активна стадія формування місцевих бюджетів безпосередньо починається тоді, коли Міністерство фінансів доводить листом рекомендації щодо складання розрахунків до прогнозів місцевих бюджетів та проектів місцевих бюджетів на наступні три роки. Прогноз місцевого бюджету є документом середньострокового бюджетного планування, що визначає показники місцевого бюджету на середньостроковий період і є основою для складання проекту місцевого бюджету. Прогноз місцевого бюджету складається відповідними місцевими фінансовими

органами спільно з іншими головними розпорядниками бюджетних коштів відповідно до цілей та пріоритетів, визначених у прогнозних та програмних документах економічного і соціального розвитку України і відповідної території, та з урахуванням Бюджетної декларації. Наведене свідчить про те, що формування місцевих бюджетів визначальним чином залежить від основних параметрів та методологічних підходів, які покладаються в основу формування державного бюджету. Це обумовлено тим, що Україна є унітарною державою і серед принципів бюджетної системи одне з провідних місць посідає принцип єдності, який визначає, що функціонування бюджетної системи України забезпечується єдиною правовою базою, єдиною грошовою системою, єдиним регулюванням бюджетних відносин, єдиною бюджетною класифікацією, єдністю порядку виконання бюджетів та ведення бухгалтерського обліку і звітності [9].

Прогнози відповідних місцевих бюджетів подаються фінансовими органами до місцевих державних адміністрацій (при формуванні обласних та районних бюджетів) чи виконавчих органів відповідних місцевих рад (при формуванні сільських, селищних, міських бюджетів та бюджетів об'єднаних територіальних громад) у термін до 15 серпня року, що передує плановому бюджетному періоду [1]. Наступним етапом, місцеві державні адміністрації чи виконавчі органи відповідних місцевих рад не пізніше 1 вересня року, що передує плановому, розглядають та схвалюють прогнози відповідних місцевих бюджетів і у п'ятиденний строк подають їх разом із фінансово-економічним обґрунтуванням до відповідних місцевих рад для розгляду у порядку, визначеному відповідними радами. Тут слід зазначити, що кожна місцева рада самостійно визначає порядок і процедуру розгляду прогнозу місцевого бюджету.

Наступним важливим кроком є процес підготовки рішення місцевої ради про бюджет. Необхідно зазначити, що проект рішення про місцевий бюджет перед його розглядом на сесії відповідної місцевої ради схвалюється місцевою державною адміністрацією чи виконавчим органом відповідної місцевої ради. Затвердження рішення про місцевий бюджет повинно відбутися до 25 грудня (включно) року, що передує плановому бюджетному періоду. Важливою зобов'язальною нормою є вимога щодо врахування місцевими радами при затвердженні відповідних бюджетів у першочерговому порядку потреби в коштах: на оплату праці працівників бюджетних установ відповідно до встановлених законодавством України умов оплати праці та розміру мінімальної заробітної плати; на проведення розрахунків за електричну та теплову енергію, водопостачання, водовідведення, природний газ та послуги зв'язку, які споживаються бюджетними установами. У контексті процесу формування та затвердження місцевих бюджетів необхідно зупинитися на окремих проблемних питаннях, які при цьому виникають [9].

1. Законом України «Про доступ до публічної інформації» встановлено, що проекти рішень

органів місцевого самоврядування (у тому числі це стосується і проектів рішень про місцеві бюджети) оприлюднюються не пізніше як за 20 робочих днів до дати їх розгляду з метою прийняття (п. 3 ст. 15 цього Закону) [2]. Разом із цим, досвід формування місцевих бюджетів свідчить про наявність певних проблем в частині безумовного дотримання цього терміну. Бюджетний процес носить специфічний характер, який обумовлений дотриманням чітких вимог чинного бюджетного законодавства, зокрема норм Бюджетного кодексу та регламенту відповідної місцевої ради, і ці норми з об'єктивних причин не завжди корелюються із зазначеною вище нормою Закону «Про доступ до публічної інформації». У даному випадку слід погодитися з думкою окремих народних депутатів України про те, що норма щодо 20-денного терміну оприлюднення проектів рішень є занадто затягнутою у часі та призводить до обмеження прав депутатів місцевих рад, постійних комісій рад, виконавчих органів місцевих рад щодо внесення на розгляд сесії питань, які мають суспільний характер та потребують нагального вирішення та термінового реагування [10]. Вважаємо за необхідне зазначити і про певну колізію норм Бюджетного кодексу і даного Закону, оскільки частиною 2 статті 4 Бюджетного кодексу визначено, що «Бюджетна система України і Державний бюджет України встановлюються виключно цим Кодексом та законом про Державний бюджет України. Якщо іншим нормативно-правовим актом бюджетні відносини визначаються інакше, ніж у цьому Кодексі, застосовуються відповідні норми цього Кодексу» [1]. У даному випадку доцільним вбачається узгодження норм Закону України «Про доступ до публічної інформації» з Бюджетним кодексом України шляхом визначення окремої процедури оприлюднення проектів рішень місцевих рад, які стосуються питань прийняття місцевих бюджетів та внесення змін до них або ж виключити з кола питань, які регулюються Законом «Про доступ до публічної інформації» питання бюджету з одночасним визначенням процедури і термінів їх оприлюднення в Бюджетному кодексі, виходячи з встановлених вимог щодо підготовки проектів місцевих бюджетів та внесення змін до них [9].

2. Інший аспект, на який необхідно звернути увагу і який також знаходиться у площині принципу публічності та прозорості – це вимоги частини 4 статті 28 Бюджетного кодексу України [1]. Наведена норма передбачає, що рішення про місцевий бюджет має бути оприлюднене не пізніше ніж через десять днів з дня його прийняття у газетах, визначених відповідними місцевими радами. Слід відмітити, що дану норму можна вважати морально застарілою та неефективною для донесення інформації з огляду на прогресивну діджиталізацію суспільного життя, а також зважаючи на те, що не всі територіальні громади мають друковані видання, що видаються на їхній території (особливо в сільських місцевостях). Одним із варіантів раціонального вирішення цього питання може бути створення окремого веб-порталу,

на якому були б розміщені всі рішення про місцеві бюджети. Це дало би можливість для систематизації всіх рішень про місцеві бюджети України, спростило би доступ до них всіх зацікавлених осіб, а також дало би змогу забезпечити більш дієвий контроль з боку державних органів за дотриманням місцевими органами влади вимог щодо їх оприлюднення [9].

3. У сучасних умовах залишається суттєвим недоліком практики бюджетного планування відсутність безпосередньої ув'язки, взаємозумовленості між соціально-економічним і бюджетним плануванням. Процеси, що були пов'язані між собою раніше, сьогодні виявляються абсолютно відокремленими і непотрібними один для одного. Разом із запровадженням централізованого порядку визначення обсягів місцевих бюджетів склалася парадоксальна ситуація, коли програми розвитку адміністративно-територіальних одиниць, їх практичне втілення і загалом соціально-економічна ситуація на території місцевого самоврядування ніяким чином не впливають на визначення обсягів місцевих бюджетів. Але ж останні, за чинним законодавством, є фінансовим планом органів місцевого самоврядування, а отже, функціонування і розвитку певної території [9].

Не можливо не зазначити перелік проблемних питань що виникають в процесі формування та використання місцевих бюджетів.

У загальному обсязі надходжень до бюджету міста Кривого Рогу за 2018 р. офіційні трансферти з інших бюджетів склали 3 174 012,6 тис. грн. або 44%, що є субвенціями з державного та місцевих бюджетів [3].

Проте при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів: медичної субвенції, базової та реверсної дотації місцевим бюджетам області не враховується:

- чисельність внутрішньо переміщених осіб, яким надаються гарантовані державою соціальні послуги здійснюється коштом місцевих бюджетів;
- чисельність додаткового населення;
- недостатність коштів місцевих бюджетів для виконання всіх переданих державною у 2016-2018 рр. повноважень, зокрема, з проведення державної реєстрації, з державного архітектурно-будівельного контролю, з надання адміністративних послуг, з забезпечення соціальних програм держави, забезпечення пільгового перевезення, утримання закладів освіти та охорони здоров'я, виплата заробітної плати непедагогічним працівникам, утримання професійно-технічних закладів освіти. Порушуються норми статті 142 Конституції України – «витрати органів місцевого самоврядування, що виникли внаслідок рішень органів державної влади компенсуються державою»;
- обсяги освітньої та медичної субвенцій не забезпечують потребу в коштах на визначені цілі через відсутність актуальних відповідних нормативів бюджетної забезпеченості публічних послуг у сфері делегованих повноважень.

Намагання передати на місцеві бюджети додаткові витрати – це додаткове навантаження, яке обмежує їх платоспроможність в реалізації заходів

розвитку і оновлення інфраструктури (матеріально-технічної бази закладів бюджетної сфери, заходів з енергозбереження, забезпечення належного та безпечного функціонування об'єктів житлово-комунальної сфери і транспорту у населених пунктах області).

Поряд із необхідністю стовідсоткового забезпечення цільових видатків, доцільно здійснювати їх розподіл до рівня бюджетів, що мають прями відносини з державним бюджетом.

Тому є важливим забезпечення передачі додаткових фінансових ресурсів, достатніх для якісного надання освітніх послуг та забезпечення соціальних гарантій, відповідним місцевим бюджетам.

4. Ще одним негативним чинником, що впливає на формування місцевих бюджетів є досить часті зміни у бюджетному законодавстві. Окрім багатьох організаційних та процедурних питань, які регламентуються нормативно-правовими актами і досить часто змінюються вносячи певну дезорганізацію в роботу місцевих фінансових органів, більш проблемним є внесення змін до Бюджетного кодексу з огляду на необхідність адаптації таких змін у бюджетний процес, що потребує певного часу та відповідних організаційних заходів. Так, за період з початку 2015 р. було прийнято 43 закони щодо внесення змін до Бюджетного кодексу України, з яких 22 законодавчих акти було ухвалено впродовж 2015 року. Досить часто зміни вносяться напередодні нового бюджетного періоду, що досить негативно впливає на процес формування місцевих бюджетів. Зокрема, у 2016 році зміни до Бюджетного кодексу вносилися 20 та 21 грудня, у 2017 році – 7 грудня, у 2018 році – 22 та 23 листопада [9].

Окреслимо головні проблеми міжбюджетних відносин, які впливають на зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування:

1. проблеми дохідної частини бюджету:
 - відсутні чіткі критерії встановлення загального обсягу доходів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів;
 - відсутня мотивація у нарощуванні доходів;
 - низький рівень виконання прогнозу доходів, що враховуються при визначенні між бюджетних трансфертів особливо в бюджетах малих міст, сіл, селищ у зв'язку із соціальною пільгою та податковим кредитом;
 - низький рівень надходжень по доходах, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.
2. проблеми видаткової частини бюджету:
 - відсутні чіткі критерії встановлення загального обсягу видатків на виконання делегованих повноважень;
 - відсутнє обґрунтування визначення корегувальних коефіцієнтів по видатках для різних груп адміністративно-територіальних одиниць;
 - слабкий зв'язок між прийнятими рішеннями центральних органів влади та обсягом ресурсів, що передаються на їх виконання;
 - високий рівень соціальних субвенцій, на розподіл яких не мають впливу місцеві органи влади;
 - не прогнозованість інвестиційної політики;

– відсутність методики планування та затвердження багаторічних бюджетів.

3. проблеми взаємодії держави з місцевими органами влади:

– відсутність встановленої процедури консультацій з місцевими органами влади на всіх етапах формування бюджету;

– відсутність системи опротестування рішень органів державної влади.

Висновки. Попри всі позитивні досягнення, бюджетна система України сьогодні не повною мірою відповідає потребам регіонального розвитку. Свідченням цього твердження є наступне:

– зберігається надмірна централізація фінансових потоків, яка призводить до того, що органи місцевого самоврядування не мають можливості проводити в межах своєї компетенції належну політику;

– спостерігається недостатність власної дохідної бази, чим породжується залежність органів місцевого самоврядування від центральних органів влади;

– обмежується можливість проведення власної політики в задоволенні місцевих інтересів, цим самим впливаючи на зменшення авторитету органів місцевого самоврядування.

На нашу думку, підвищення ефективності бюджетного процесу можливо за умови досягнення наступних прогресивних зрушень, як:

– дотримання стабільності фінансового, податкового та бюджетного законодавства;

– запровадження стратегічної політики держави щодо місцевих бюджетів та її реалізація в бюджетних документах;

– чітке визначення делегованих органам місцевого самоврядування повноважень;

– збільшення занадто стислих строків для формування місцевих бюджетів;

– розв'язання проблем нерегулярності та непрогнозованості надходжень інвестиційних субвенцій;

– розв'язання проблем несинхронізованості процедур закупівель та бюджетного процесу;

– послаблення впливу суб'єктивних чинників у взаємодії казначейства із місцевими органами влади;

– підвищення інституційної спроможності органів місцевого самоврядування;

– забезпечення аналізу процедур, що застосовуються у бюджетному процесі та підвищення ефективності функцій учасників на всіх стадіях бюджетного процесу з метою його покращання.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/2456-17>
2. Закон України «Про доступ до публічної інформації». – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2939-17>
3. Сайт бюджету міста Кривого Рогу. – Режим доступу: <https://openbudget.krmisto.gov.ua/>
4. Кужелев М. О. Формування місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації / М. О. Кужелев, В. В. Плахотнюк // Економічний вісник університету. – 2018. – Вип. 36(1). – С. 302-312. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2018_36%281%29_36
5. Татарин Н. Б. Місцеві бюджети як фінансова база місцевого самоврядування / Н. Б. Татарин, В. В. Войтович // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 11. – С. 159-162. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_11_37
6. Мартянов М. П. Місцеві бюджети Вінницької області в період бюджетної децентралізації / М. П. Мартянов // Фінанси України. – 2018. – № 5. – С. 69-79. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2018_5_7
7. Звіздай О. В. Місцеві бюджети в умовах децентралізації / О. В. Звіздай // Теорія та практика державного управління. – 2016. – Вип. 2. – С. 161-165. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2016_2_29
8. Петик Л. О. Вплив бюджетної децентралізації в Україні на місцеві бюджети / Л. О. Петик, О. Р. Західна, А. В. Дзебас // Молодий вчений. – 2018. – № 2 (2). – С. 737-740. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_2%282%29_70
9. Програма ООН із відновлення та розбудови Миру. Контент II: Місцеве самоврядування та реформа з децентралізації влади в Україні. – Режим доступу: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/get-involved/UN-RPP-announces-a-call-to-create-mutual-support-groups-in-e-Ukraine.html>
10. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до статті 15 Закону України «Про доступ до публічної інформації» щодо зменшення терміну оприлюднення проектів нормативно-правових актів, рішень органів місцевого самоврядування». – Режим доступу: URL:http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55431

ПОШУКОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ

SEARCH ENGINE MARKETING AS A MODERN DIGITAL MARKETING TOOL

Гарматюк О.В.

викладач

Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

Garmatiuk O.V.

Lecturer

Uman State Pedagogical University
the name of Pavlo Tychnyna

Дацюк А.М.

магістр

Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

Datsyuk A.M.

Master's Degree

Uman State Pedagogical University
the name of Pavlo Tychnyna

У даній статті досліджено історію інтернет-маркетингу. Розглянуто теоретичну сутність цифрового і пошукового маркетингу. Розкрито основні та нетрадиційні складові пошукової оптимізації веб-сайтів, зокрема особливу увагу приділено контент-маркетингу, як новому перспективному засобу просування в мережі. Вказується, що роль маркетингового впливу на цільову аудиторію дедалі більше зростає. З'ясовано, що цифровий маркетинг активізується після появи інтересу у потенційного покупця, а сигналом до початку активної фази цифрового маркетингу є подача запиту до пошукових систем. Підкреслюється, що парадигма і концепція цифрового маркетингу, проявляються у філософії: «Співпрацю з тими, хто цього хоче». Встановлено, що нині домінуючою пошуковою системою у світовому пошуку є Google.

Ключові слова: пошуковий маркетинг, цифровий маркетинг, інтернет-маркетинг, пошукова оптимізація, SEO-оптимізація, контент-маркетинг, маркетинг у соціальних медіа.

В данной статье исследована история интернет-маркетинга. Рассмотрено теоретическую сущность цифрового и поискового маркетинга. Раскрыты основные и нетрадиционные составляющие поисковой оптимизации веб-сайтов, в частности особое внимание уделено контент-маркетингу, как новом перспективном средстве продвижения в сети. Указывается, что роль маркетингового воздействия на целевую аудиторию все более возрастает. Выяснено, что цифровой маркетинг активизируется после появления интереса у потенциального покупателя, а сигналом к началу активной фазы цифрового маркетинга является подача запроса к поисковым системам. Подчеркивается, что парадигма и концепция цифрового маркетинга, проявляются в философии: «сотрудничай с теми, кто этого хочет». Установлено, что в настоящее время доминирующей поисковой системой в мировом поиске является Google.

Ключевые слова: поисковый маркетинг, цифровой маркетинг, интернет-маркетинг, поисковая оптимизация, SEO-оптимизация, контент-маркетинг, маркетинг в социальных медиа.

This article explores the history of internet marketing. The theoretical essence of digital and search marketing is considered. The basic and unconventional components of website search engine optimization have been revealed, with particular emphasis on content marketing as a new promising tool for online promotion. It is indicated that the role of marketing influence on the target audience is increasing. It has been found that digital marketing is triggered when a potential buyer becomes interested, and a signal to the start of the active phase of digital marketing is to request search engines. It is emphasized that the paradigm and concept of digital marketing are reflected in the philosophy: "Work with those who want it". Google is now found to be the dominant search engine in the world.

Keywords: search engine marketing, digital marketing, internet marketing, search engine optimization, SEO optimization, content marketing, social media marketing.

Постановка проблеми. У процесі перетворення Інтернету з глобального засобу комунікації на ефективний інструмент ведення бізнесу, зростає

роль маркетингового впливу на цільову аудиторію. Завдяки використанню інтернет-маркетингу в компаній з'явилась можливість розширювати ринки

збуту, підвищити ефективність й адресність взаємодії зі споживачами, організувати зворотній зв'язок, оперативно отримувати необхідну маркетингову інформацію.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

На теренах світової науки питання пошукового маркетингу привертає дедалі більшу увагу вчених та практиків. Вивченню окремих аспектів реалізації цифрового та пошукового маркетингу присвячені роботи: О.О. Романенко, Л.М. Іваненка, В.В. Рубан, М.А. Окландер, Н.С. Ілляшенко. Водночас необхідно продовжувати дослідження технологій пошукового маркетингу та комплексно аналізувати можливості їх ефективного запровадження в діяльність компаній.

Метою статті є дослідження теоретичної сутності пошукового маркетингу, визначення складових пошукової оптимізації веб-сайтів.

Завдання полягає у визначенні поняття цифрового і пошукового маркетингу, охарактеризуванні пошукової оптимізації та її основних елементів.

Виклад основного матеріалу. Інтернет-маркетинг виник в межах функціонування електронної економіки, концепцію якої у 1995 році сформулював Негропonte Н., який узагальнив нові риси економічного існування цивілізації. Інтенсивне кількісно-якісне зростання користувачів Інтернет з кінця 80-х років ХХ століття. Освоєння Інтернет і формування електронної економіки розпочалося з електронної пошти, продовжилось можливостями передачі інформації, появою електронної комерції, Інтернет-банкінгу. У 1994 р. був відкритий перший Інтернет-магазин і впроваджена перша система Інтернет-банкінгу. Підприємства почали створювати сайти і впроваджувати електронні форми ведення бізнесу [1, с. 363].

Маркетинг постійно змінюється, переходить з одного стану в інший. Нині вчені та маркетингологи виділяють цифровий маркетинг (digital marketing) – це використання усіх можливих форм цифрових каналів для просування товару (підприємства). Інтернет, телебачення, радіо, соціальні медіа – усе це інструменти цифрового маркетингу.

Як і будь-який інший вид маркетингу, цифровий маркетинг допомагає досягати максимального результату оптимальним способом, тобто дає змогу економити гроші, уникаючи зайвих неефективних витрат.

Таким чином, можна сказати, що цифровий маркетинг – це сучасний засіб комунікації підприємства з ринком за допомогою цифрових каналів просування товару (підприємства) для ефективної взаємодії з потенційними або реальними споживачами у віртуальному та реальному середовищі [2, с. 21].

Парадигма і концепція цифрового маркетингу, проявляються у філософії: «Співпраця з тими, хто цього хоче». Саме такий підхід апріорі є найбільш ефективним.

Рейтинг частоти використання методів цифрового маркетингу виглядає так: перше місце – SEO (оптимізація сайту у пошукових системах) – цей метод застосовують 90% підприємств; друге місце – SMM

(соціальний медіа маркетинг) і SMO (оптимізація для соціальних мереж) – 65% підприємств; третє місце – контекстна реклама – 60% підприємств; четверте місце – SEM (пошуковий маркетинг) – 33% підприємств.

Коли користувач звертається до пошукової системи, то його запит фіксується і таким чином визначаються потреби споживачів. Далі за допомогою інших інструментів цифрового маркетингу йому пропонують альтернативні варіанти задоволення попиту. Тому цифровий маркетинг часто називають інбаунд (англ. inbound – вхідний) чи пулл (англ. pull – тянучий). На відміну від традиційного маркетингу, який за своєю суттю є аутбаундом (англ. outbound – вихідний) чи пуш (англ. push – штовхаючий).

У зв'язку із збільшенням їх кількості та зростанням конкуренції між інтернет-ресурсами важливого значення набуває дослідження пошукового маркетингу.

При науковому дослідженні поняття пошукового маркетингу часто стає предметом дискусії учених та практиків. Пошуковий маркетинг SEM (англ. Search Engine Marketing – маркетинг у пошукових системах) ідентифікують як комплексні дії, пов'язані з розміщенням даних про продукт або компанії у пошукових системах для залучення цільових відвідувачів [3, с. 64].

На основі вивчення наукової літератури можна детально розглянути складові елементи (методи) зазначеного виду маркетингу віртуального простору. До таких методів пошукового маркетингу відносять: контент-маркетинг, SEO-оптимізація, просування веб-сайту, інтернет-реклама, маркетинг у соціальних медіа, веб-аналітика, usability веб-сайту, конверсія, технічна оптимізація веб-сайту.

Контент-маркетинг – це процес створення та розповсюдження інформації, котра є цікавою для цільової аудиторії веб-сайту компанії. Контент, що створюється на сайті має бути унікальним та релевантним. Унікальність контенту може бути перевірено, наприклад, за допомогою програм “Advego” або «Etxt Антиплагиат». Крім того, контент має відповідати очікуванням користувача, який заходить на сайт з пошукової системи. Науково доведено, що для пошукової системи найбільш привабливим видом контенту є текст, а для інтернет-користувачів – відео та зображення.

SEO-оптимізація (search engine optimization) – це комплекс заходів, котрі впроваджують інтернет-маркетологи для підняття позицій сайту у пошукових системах.

Як правило, це внутрішня робота над сайтом по приведенню контенту у зручний для користувачів вид та на основі вимог пошукових систем до інтернет-інформації, що розміщується на сайті.

Просування веб-сайту являє активну фазу покупки посилань. Компанії можуть купувати тимчасові або довічні посилання на спеціальних біржах, де відбираються найбільш релевантні сайти-продавці. В результаті таких дій пошукові системи будуть піднімати позиції певного сайту.

Інтернет-реклама може бути представлена у двох видах: пошукова та банерна (контекстна медійна мережа). Перший вид пов'язаний з розміщенням текстових блоків оголошень над та/або під результатами пошуку систем. Контекстна реклама представляє процес розміщення та показ банерів на сайтах, де присутня цільова аудиторія.

Маркетинг у соціальних медіа (social media marketing) – це певний комплекс заходів, спрямований на взаємодію з цільовою аудиторією соціальних мереж з метою залучення потенційних клієнтів.

Web-аналітика призначена для проведення діагностики всіх виконаних дій з приводу оптимізації та просування сайту компанії. Основними інструментами цієї складової пошукового маркетингу є Google Analytics та Яндекс Метрика. На основі результатів аналітики проводиться планування подальшої роботи з web-сайтом.

Usability web-сайту передбачає зручність використання інтернет-ресурсу. Головними цілями цього процесу є удосконалення сайту з приводу зручності та простоти користування, а також підвищення ступеня довіри цільової аудиторії.

Конверсія – це досягнення на сайті певної дії користувача, яку можна відстежити завдяки технічним засобам. Прикладом кінцевої конверсії може бути завершене оформлення замовлення товару на сайті.

Технічна оптимізація web-сайту необхідна, по-перше, для усунення всіх технічних помилок сайту та, по-друге, для покращення взаємодії з роботами пошукових систем [4, с. 167].

Також варто зазначити, що до складу пошукового маркетингу входять нетрадиційні для звичайного маркетингового розуміння компоненти при створенні сайту:

– РНР (Personal Home Page) Development) – розроблення сайту, лідер серед мов програмування,

що застосовуються для створення динамічних веб-сайтів;

– Flat-дизайн (плоский дизайн) – тренд останніх декількох років у створенні візуального обрамлення сайту. Привернення уваги споживачів неможливе без візуального представлення і задоволення;

– LinkBuilding – процес просування за допомогою посилань або накопичення великої кількості зовнішніх посилань для просування веб-ресурсу [5, с. 24].

Нині домінуючою пошуковою системою у світовому пошуку є Google, що обробляє 68.7 % запитів. Понад 17 % запитів інтернет-користувачів проходить через китайську пошукову систему Baidu. Популярною також є система Bing. Для вітчизняного інтернет-середовища після заборони використання російських ресурсів Yandex, Mail, Rambler найбільша кількість запитів обробляється пошуковою системою Google. Проте у країнах близького зарубіжжя ці пошукові системи залишаються актуальними, що вказує на необхідність їх оптимізації [6, с. 93].

Висновки. Отже, в даній статті було досліджено історію інтернет-маркетингу, визначено поняття цифровий та пошуковий маркетинг, охарактеризовано елементи пошукової оптимізації. З'ясовано, що цифровий маркетинг активізується після появи інтересу у потенційного покупця, а сигналом до початку активної фази цифрового маркетингу є подача запиту до пошукових систем. Отже, значення пошукових систем, а, значить і SEO-оптимізації, буде зростати.

Також хочеться відзначити, що бізнес в Інтернеті розвивається величезними темпами і пошуковий маркетинг відіграє все більшу роль в створенні наполегливої конкуренції, що у свою чергу веде до розвитку і поліпшення всього простору усесвітньої павутини.

Література:

1. Окландер М. А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу / Окландер М. А., Романенко О. О. // Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. – 2015. – Вип. 12. – С. 362–371.
2. Рубан В. В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання [Електронний ресурс] / В. В. Рубан // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 2(2). – С. 20-25. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2017_2%282%29_5
3. Ілляшенко Н. С. SEO-оптимізація як сучасний інструмент інтернет-маркетингу [Електронний ресурс] / Н. С. Ілляшенко, О. С. Савченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 63-74. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_3_8
4. Іваненко Л. М. Пошуковий маркетинг як сучасний інструмент інтернет-комерції [Електронний ресурс] / Л. М. Іваненко // Збірник наукових праць професорсько-викладацького складу ДонНУ імені Василя Стуса за 2015-2016 рр. – 2017. – С. 166-168. – Режим доступу до ресурсу: <http://jpv.s.donnu.edu.ua/article/viewFile/3734/3767>
5. Ілляшенко, С.М. Інструменти та методи просування продукції в Internet: аналітичний огляд [Текст] / С.М. Ілляшенко, Т.Є. Іванова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 20-32.
6. Даниленко М. Пошуковий маркетинг готелів [Електронний ресурс] / М. Даниленко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2018. – № 3. – С. 90-102. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2018_3_9

АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ВІРУСНОГО МАРКЕТИНГУ

ASPECTS OF APPLICATION OF VIRUS MARKETING

Гарматюк О.В.

викладач

Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

Garmatiuk O.V.

Lecturer

Uman State Pedagogical University
the name of Pavlo Tychna

Замороцький О.В.

магістр

Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

Zamorotskyi O.V.

Master's Degree

Uman State Pedagogical University
the name of Pavlo Tychna

Розглянуто вітчизняний і закордонний досвід використання вірусного маркетингу. Систематизовано найбільш ефективні інструменти вірусного маркетингу і визначено його основні напрямки застосування в практичній діяльності сучасного українського бізнесу. Описано недоліки і переваги вірусного маркетингу, приклади доцільного та невдалого застосування. Доведено, що вірусний маркетинг сприяє розповсюдженню рекламної інформації у вигляді «сарафанного радіо», а носіями інформації є самі отримувачі рекламного звернення. Наведено основні складові вірусного контенту, надано їх характеристику та схему – технологію розповсюдження маркетингової інформації. З врахуванням закордонного досвіду визначено специфіку та високу ефективність застосування вірусного маркетингу, що дозволяє розповсюдити рекламні звернення серед потенційних споживачів.

Ключові слова: вірусний маркетинг, маркетинг чуток, контент- маркетинг, маркетингові комунікації, медіа простір, візуальний контент, цільова аудиторія.

Рассмотрены отечественный и зарубежный опыт использования вирусного маркетинга. Систематизированы наиболее эффективные инструменты вирусного маркетинга и определены его основные направления применения в практической деятельности современного украинского бизнеса. Описаны недостатки и преимущества вирусного маркетинга, примеры целесообразного и неудачного применения. Доказано, что вирусный маркетинг способствует распространению рекламной информации в виде «сарафанного радио», а носителями информации являются сами получатели рекламного обращения. Приведены основные составляющие вирусного контента, предоставлено их характеристику и схему – технологию распространения маркетинговой информации. С учетом зарубежного опыта определены специфика и высокую эффективность применения вирусного маркетинга, позволяет распространить рекламные обращения среди потенциальных потребителей.

Ключевые слова: вирусный маркетинг, маркетинг слухов, контент маркетинг, маркетинговые коммуникации, медиа пространство, визуальной контент, целевая аудитория.

The domestic and foreign experience of using viral marketing is considered. The most effective viral marketing tools have been systematized and its main directions of application in practical activity of modern Ukrainian business have been determined. The disadvantages and advantages of viral marketing, examples of expedient and unsuccessful application are considered. It has been proven that viral marketing contributes to the dissemination of advertising information in the form of a “sundress radio” and that the recipients of the advertising appeal are the carriers of the information. The main components of viral content are presented, their characteristics and scheme – the technology of marketing information dissemination are given. Taking into account foreign experience, the specificity and high efficiency of viral marketing application is determined, which allows to distribute advertisements to potential consumers.

Keywords: viral marketing, word-of-mouth marketing, content marketing, marketing communications, media space, visual content, target audience.

Постановка проблеми. На сьогодні український контент-маркетинг, що успішно використовується як медіа-простір не тримається осторонь від світових великими кампаніями, так підприємства середнього трендів маркетингових комунікацій. Одним з таких є та малого бізнесу.

Агресивна подача рекламної інформації в Інтернеті стала суттєвим недоліком широкого використання прийомів контент-маркетингу. Цілком природно, що споживачі таку інформацію ігнорують, бо вважають, що на них тиснуть, їм нав'язують товари чи послуги, а деяким здається, що їх обманюють.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження і наукові засади використання вірусного маркетингу, як перспективного напрямку контент-маркетингу, здійснювали у своїх працях: Немченко А. О., Раца О. Б. [3], Долинська Р.Г., Піткевич К. О. [6], Черняєва К. [5]. Зростання кількості наукових публікацій за вказаною тематикою свідчить про потреба методичного і практичного інструментарію з використанням технологій вірусного маркетингу.

Мета дослідження. Узагальнення досвіду застосування інструментів та заходів вірусного маркетингу та доведено необхідність впровадження віртуального контенту.

Виклад основного матеріалу. В сучасному світі малоефективної реклами, потенційного споживача можна залучити тільки шляхом надання актуальної для нього та цінної інформації, тобто прорекламувати йому те, що він насправді шукає, чим цікавиться. Буває, побачиш в мережі такий ролик, що просто неможливо не поділитися з друзями. І начебто розумієш, що за цим стоїть бренд, але на пряму рекламу не схоже. Та й упаковано все так яскраво, епатажно або смішно, що хочеться обговорити з іншими. Так ми підхоплюємо вірусну рекламу і поширюємо її, поки не «перехворіємо». Розбираємося на прикладах, як і чому працює цей механізм, які у нього є плюси та мінуси.

Вірусний маркетинг – це всі методи поширення реклами, спрямовані на те, щоб інформацією про бренд ділилися самі споживачі. Така реклама називається вірусною, тому що поширюється в геометричній прогресії, як епідемія – від одного «переносника» відразу до багатьох. Основним призначенням вірусного маркетингу є використання будь-якої можливості поширення інформації про певну послугу чи продукцію з метою залучення та стимулювання клієнтів і, відповідно, отримання прибутку.

Вперше вірусний маркетинг згадується в 1994 році в книзі медіа критика Дугласа Рускофа «Media Virus». Це поняття визначалось як реклама, що розрахована на користувачів, які піддаються впливу переконання, вона «заражає» їх потрібною інформацією. Спрацьовує ефект «сніжного кому»: користувачі, розсилаючи рекламні повідомлення іншим, утворюють цілу «епідемію».

Термін «вірусний маркетинг» був вперше використаний Джефрі Рейпортом, академіком Гарвардської Бізнес-школи у 1996 році. Ця ідея отримала широке розповсюдження разом з поширенням Інтернету й електронної торгівлі [1].

Сьогодні основними каналами розповсюдження вірусного маркетингу є: соціальні мережі, топ – блоги, товариства, інформаційні інтернет-портали, форуми, фото/відео хостинги. Для ефективного поширення вірусного повідомлення слід дотримуватися таких вимог:

- повідомлення має бути актуальним для визначеної цільової аудиторії;
- ідея повідомлення повинна містити, щось нове й цікаве;
- зв'язок реклами з кінцевою метою має бути невідчутним;
- повідомлення повинно легко поширюватись та сприйматись;
- необхідне виникнення «вірусної хвилі», щоб основна кількість переглядів припала на перші 2-3 тижні.

Зазвичай рекламодавці за допомогою вірусного маркетингу бажають швидко отримати велику кількість клієнтів (звісно, за невеликі гроші). За допомогою вірусного маркетингу рекламна інформація розповсюджується «м'яко» на кшталт «сарафанного радіо», «з вуст в уста», в геометричній прогресії, а носіями (каналами) інформації є самі отримувачі звернення. Цей спосіб, а саме відсутність класичного каналу комунікації (телебачення, радіо, зовнішньої реклами та інших), формує у потенційного споживача думку, що він просто отримує пораду, консультацію або досвід від іншої людини, а зовсім не рекламу.

Обов'язковою умовою у вірусному маркетингу є авторитетність джерела інформації («лідер думки»), бо потенційний споживач повинен довіряти розповсюдженню, інакше він буде сприймати інформацію як «проплачене» рекламне звернення.

Вірусна реклама поширюється в геометричній прогресії: одна людина передає повідомлення двом, двоє – чотирьом, чотири – восьми й так далі. Зазвичай про те, чи вийшло повідомлення вірусним, можна судити по першому тижні. У статті Harvard Business Review, аналізуючи досвід майданчика по виробництву і розміщенню відеореклами Unruly, пишуть:

«Чим більше розголосу отримує відео в перші два дні після запуску, чим вище вірусний пік, тим більше загальне число розголосу».

Ще одна властивість вірусної реклами – умовна безкоштовність. Компанія вкладає гроші в розробку контенту і посів у спільнотах, через лідерів думок. І якщо вірус підхоплюють, він поширюється безкоштовно від людини до людини.

Плюси вірусного маркетингу:

1. Вірусна реклама не сприймається як реклама, тому у неї більше шансів пробитися крізь інформаційний шум.
2. Люди отримують вірусні повідомлення від друзів і знайомих. А друзям довіряють більше, ніж компаніям.
3. Вдала вірусна реклама може бути набагато дешевше традиційної, оскільки компанія вкладає тільки в виробництво контенту, а поширюється він безкоштовно.

Мінуси вірусного маркетингу:

1. Головний мінус вірусного маркетингу – його складно прогнозувати та управляти. Можна витратити сили й гроші на створення ролика, а потім виявиться, що він не «зайшов».

2. Якщо рекламу сприймуть негативно, її не можна буде вимкнути, як оголошення в Інтернеті.

3. Успіх вірусної реклами складно повторити. Реклама стає вірусною багато в чому завдяки новизні та несподіваним підходам. А придумувати щось кардинально нове складно.

Багато хто намагається розгадати секрет, чому деякі повідомлення стають вірусними й набирають сотні тисяч репостів і коментарів. Гарантованих способів поки немає. Але можна проаналізувати повідомлення, які вже стали вірусними, і постаратися знайти закономірності.

Сет Годін, який сформулював концепцію вірусного маркетингу в книзі «Ідея-вірус? Епідемія!» Пише, що люди діляться контентом, коли:

- розуміють його ідею;
- мають базові знання, щоб сприйняти нову ідею;
- вірять, що поділившись, отримають вигоду – піднімуть статус, збільшать дохід, коло знайомств;
- довіряють або поважають відправника настільки, щоб витратити на нього свій час.

Зі зростанням популярності соціальних мереж, таких як YouTube, Facebook та Instagram, вірусний маркетинг перейшов на новий рівень. В мережі інформація поглинається користувачами набагато швидше і в більшій кількості. Це збільшує і без того великий потенціал вірусного маркетингу.

Для просування вірусного контенту в соцмережах можна використовувати кілька методів:

1. Запропонувати контент за репост. Цю практику використовують для поширення експертного контенту – книг, досліджень. Наприклад: «Опублікуйте посилання на сторінку з електронною книгою, надішліть нам посилання на пост і ми надішлемо вам книгу у відповідь».

2. Написати лідерам думок. Потрібно знайти лідерів думок в цільовій групі та посіяти вірус, щоб вони його поширили. Для пошуку лідерів у своїй ніші використовують сервіси: Influence, Social Blade, Famebit, LabelUp.

3. Просувати в групах. Для посіву використовують свої профілі в соцмережах і тематичні групи.

Для просування ролика в Youtube потрібно розпочати з правильної оптимізації. Для цього потрібно:

1. Прописати метадані – заголовок, опис, теги. Так ви допоможете користувачам знайти відео і зацікавити до перегляду.

2. Вибрати або завантажити обложку відео. Приваблива картинка допоможе збільшити органічні перегляди.

3. Додати субтитри, щоб отримати вищий рейтинг і пріоритет в пошуку.

4. Щоб домогтися вірусного поширення ролика, потрібно підключати й інші канали: опублікувати відео на сайті, в блозі, анонсувати в email розсилці, посіяти в соцмережах.

Ефективність вірусної компанії вимірюється як і кількісними показниками (кількість відвідувачів, час контакту, кількість посилань) так і якісними (динаміка згадки проекту в засобах масової інформації, розміщення посилань в блогах, соціально-демографічний склад аудиторії проекту).

Девізом вірусного маркетингу є фраза: «Побачив, лайкнув, заразив». Незалежно від каналу вірусна реклама кампанія повинна включати етапи:

1. Ідея (Big idea) – те, з чого все починається, і навколо чого «крутиться».

2. Виробництво (Production) – реалізація ідеї.

3. Посів (Seeding) – це початкова точка «вкідання» вірусного контенту для його подальшого самостійного розповсюдження [3].

Крім того, при проведенні вірусної маркетингової кампанії треба відповісти на наступні питання:

1. Цільова аудиторія:
 - Стать (на кого розрахований контент)
 - Вік (молодь у віці від 15 до 24 років або більше дорослі споживачі)
 - Регіон проживання (Західна Україна, Східна Україна, українці за кордоном)
 - Сфера діяльності, соціальний статус або хобі (програмісти чи «любителі японської кухні»)
2. Канал розповсюдження вірусної інформації:
 - Instagram;
 - Facebook;
 - YouTube;
 - Twitter та інше.
3. Смаки та уподобання цільової аудиторії:
 - Характер контенту (розважальний, пізнавальний, провокаційний, гумористичний);
 - Формат контенту (відео, інфографіка, зображення, безкоштовна гра).

Однак, всі ці складові вірусної рекламної кампанії, можуть і не спрацювати. Останнім часом потенційні споживачі стають більш вибагливими до сутності та вигляду інформаційного контенту. Досліджено, що кожна велика соціальна мережа, в тому числі Facebook, Youtube та Instagram, з року в рік збільшують свою популярність шляхом візуального контенту. Згідно з дослідженнями у 2017 році компанією Social Media Examiner [4]:

1. 32% маркетологів вважають, що візуальні образи є найважливішою формою контенту для бізнесу, а текстові блоги посідають лише друге місце (27%)/

2. 80% маркетологів використовують візуальний контент в маркетингу соціальних мереж. Кількість переглядів відео у 2017 році (63%) перевищило кількість переглядів блогів (60%);

3. Коли люди чують інформацію, через три дні вони пам'ятають лише 10% цієї інформації. Проте, якщо відповідне зображення поєднано з тією ж інформацією, через три дні люди пам'ятають біля 65% інформації.

4. Маркетологи, що працюють с товарами споживчого призначення частіше використовують оригінальні відео (63% проти 56%) та оригінальні візуальні засоби (63% проти 56%) ніж маркетологи, працюючи на ринку промислових товарів.

5. У 2017 році використання відеоконтенту для промислового маркетингу збільшилося на 8% до 58%.

6. 86% покупців інтернет-магазинів висловили певний рівень бажання отримувати доступ до інтерактивного/візуального контенту за своїм запитом.

До найвідоміших засобів візуального контенту відносять:

1. Фото.

Картинка може сказати більше, ніж тисяча слів і повідомити читачам багато інформації за кілька секунд. Зображення краще запам'ятовуються, допомагають читачам швидше зрозуміти сутність матеріалу.

2. Інфографіка.

Це – один з найбільш актуальних видів візуального контенту в даний час. Так бренди змушують клієнтів ознайомитися з важливими даними та поділитися інформацією з друзями в соціальних мережах. Інфографіка об'єднує багато різної інформації та може містити малюнки, тексти, графіки.

3. Відео.

За статистикою понад 60% читачів, які дивляться відео, купують продукти та послуги, які рекламуються онлайн. Відеоконтент на «відмінно» підтримує бренд і підкреслює його переваги. Півхвилине відео покаже споживачеві набагато більше, ніж велика стаття.

4. «Мережеві» банери.

Одна з останніх оригінальних новинок в Instagram – «мережеві» банери, які дозволяють користувачам розділяти велику фотографію на дрібні частини та представляти їх у формі єдиного складеного банера. Такі складові банери або колажі зараз дуже популярний рекламний засіб.

5. Цитати.

Будь-який текст або навіть невеликий пост стане більш переконливим, якщо додати в нього цитату. За допомогою картинки можна посилити текст, зробивши акцент на певній його частині.

6. Мемі.

Головна мета сатиричних мемів в інтернеті – зробити контент більш популярним. Зазвичай мемі посиляються на актуальні новини або події та підносять їх в гумористичній формі. Тому їх потрібно акуратно використовувати в якості реклами, щоб вони не стали антирекламою товару.

7. Кнопки із закликком.

«Купити зараз», «Приєднатися», «Опублікувати», «Отримати безкоштовно» – це приклади заклику до певної дії. Такі кнопки часто використовуються маркетологами для отримання миттєвої реакції споживачів. Будь-який користувач може натиснути на них і отримати те, що пропонується. Це майже ідеальна форма швидкого продажу.

Не зважаючи на те, що вірусний маркетинг є новим, ефективним і перспективним засобом маркетингової комунікації треба також розглянути його

недоліки. До них належать його непередбачуваність та нестабільність [5].

Перша ознака вказує на те, що вірусний маркетинг – це суміш вірних ідей і удачі. Запланований маркетологами «вірус», може бути з апетитом «з'їдений і проковтнутий» цільовою аудиторією, а може бути виплюнутий. Друга ознака вірусної реклами вказує на мінливість смаків потенційних споживачів і на нестабільність рейтингів популярності інтернет-ресурсів.

Згідно з дослідженнями найбільшу кількість прикладів вірусного маркетингу, що представлені в україномовних інтернет-виданнях, стосуються закордонних суб'єктів великого бізнесу. Слід зазначити, що вперше на українському ринку малобюджетні технології маркетингу були офіційно використані великими закордонними компаніями. До числа таких міжнародних компаній, що використовують малобюджетні технології в маркетингових комунікаціях на українському ринку, належать такі транснаціональні корпорації, як Nokia, Tuborg, Samsung, Boeing, Sony, Nestle, Microsoft, Google, Danone тощо [6].

Висновок. Проведене дослідження методів, способу і світового досвіду використання вірусного маркетингу довело, що в реаліях сучасного українського бізнесу вірусний маркетинг при умілому використанні його інструментів є найдешевшим і найефективнішим заходом маркетингових комунікацій. Його впровадження можливе для рекламування будь-яких споживчих товарів або послуг масового призначення. Маркетологу достатньо просто «вкинути» інформацію в медіа-простір, щоб її дізнались п'ять – десять споживачів з цільової аудиторії, а далі почнеться лавиноподібна реакція. Втручання маркетологів в процес більше не потрібне, вірусна комунікація сама забезпечить собі життя без жодних грошових вкладень в рекламне звернення.

Отже, методологія процесу розповсюдження вірусного маркетингу показує, що створення вірусної компанії схоже на гру в рулетку – може спрацювати, а може – ні. По-перше, потенційні споживачі здатні проігнорувати «вірусне вкинення», в цьому випадку «лавини» не буде, по-друге, маркетологи підприємства не можуть контролювати розповсюдження і розвиток вірусу. А це означає, що крім позитивного сприйняття, і як слідство, високих продажів, вірусна рекламна кампанія може дати протилежний ефект з негативними наслідками.

Тому при плануванні комплексу маркетингових комунікацій підприємство повинно використовувати не тільки вірусний маркетинг, а й інші заходи розповсюдження інформації, щоб не втратити контроль над рекламною стратегією.

Література:

1. Матушенко О. Вірусний Інтернет-маркетинг стає епідемією [Електронний ресурс] / Олександр Матушенко – Режим доступу до ресурсу: <http://open.knbs.ua/ua/articles/13516/temp>.
2. Мороз Л. А. Проблеми використання нестандартних методів маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] / Л. А. Мороз – Режим доступу до ресурсу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/logistyka/2010_690/20.pdf.
3. Немченко А. О. Вірусний маркетинг – переваги та недоліки [Електронний ресурс] / А. О. Немченко, О. Б. Раца – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/31_ONBG_2011/Economics/6_97121.doc.htm.

4. 45 Visual Content Marketing Statistics You Should Know in 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://blog.hubspot.com/marketing/visual-content-marketing-strategy>.

5. Черняєва К. Вірусний маркетинг: ефективність, особливості та його приклади [Електронний ресурс] / К. Черняєва – Режим доступу до ресурсу: <https://marketer.ua/ua/efektivnist-virusnogo-marketingu>.

6. Волинська Р. Г. Міжнародний досвід використання мало бюджетних технологій у комплексі маркетингових комунікацій / Р. Г. Волинська, К. О. Піткевич. // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 45. – С. 8–14.

УДК 331.108

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

MANAGEMENT PERSONNEL ON MODERN ENTERPRISE

Глівінська Ю.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного туризму
Київського міжнародного університету*

Hlivinska Y.V.

*Ph.D. in Economics
Kyiv International University*

У статті розглядається поняття управління, трудові ресурси, персонал та основні аспекти управління ним. Крім того визначено методи та елементи системи управління персоналом, такі як: адміністративні (формування структури органів управління; відбір, підбір і розстановка кадрів; затвердження методик та рекомендацій), економічні (економічне стимулювання; фінансування; економічна мотивація трудової діяльності) та соціально-психологічні (соціально-психологічний планування та аналіз; створення творчої атмосфери та нормального соціально психологічного клімату; участь працівників в управлінні; соціальна та моральна мотивація і стимулювання; розвиток у працівників ініціативності та відповідальності; встановлення моральних санкцій та заохочень), котрі безпосередньо впливають на її ефективність. Описано процедуру оцінки персоналу та основні ознаки, за якими вона здійснюється.

Ключові слова: управління, персонал, трудові ресурси, методи, елементи, система управління, оцінка, аспекти управління.

В статье рассматривается понятие управления, трудовые ресурсы, персонал и основные аспекты управления им. Кроме того определены методы и элементы системы управления персоналом, такие как: административные (формирование структуры органов управления; отбор, подбор и расстановка кадров, утверждение методик и рекомендаций), экономические (экономическое стимулирование, финансирование; экономическая мотивация трудовой деятельности) и социально-психологические (социально-психологический планирование и анализ, создание творческой атмосферы и нормального социально психологического климата, участие работников в управлении, социальная и нравственная мотивация и стимулирование, развитие у работников инициативности и ответственности, установление нравственных санкций и поощрений), которые непосредственно влияют на ее эффективность. Описана процедура оценки персонала и основные признаки, по которым она осуществляется.

Ключевые слова: управление, персонал, трудовые ресурсы, методы, элементы, система управления, оценка, аспекты управления.

In the article a management concept, labour resources, personnel and basic aspects of management, is examined by him. Methods and elements of control system by a personnel are certain in addition, such as: administrative (forming of structure of management organs; selection, selection and placing of shots; claimof methodologies and recommendations), economic (economic stimulation; financing; economic motivation of labour activity) and socialpsychological (socialpsychological planning and analysis; creation of creative atmosphere and normal socially psychological climate; participating of workers is in a management; social and moral motivation and stimulation; the workers of initiative and responsibility have development; establishment of moral approvals and encouragements) that directly influence on her efficiency. Procedure of estimation of personnel and basic signs after that she are described

Keywords: management, personnel, labor resources, methods, elements, management system, assessment, aspects of management.

Постановка проблеми. Управління персоналом набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства, досягнення успіху в реалізації його стратегії розвитку. Безперечно, люди є найбільшою цінністю організації, регіону, країни. Поступовий розвиток суспільства, об'єктивні зміни в розвитку продуктивних сил в епоху ринкових трансформацій економіки, де найголовнішим чинником зростання виступають знання, кваліфікація працівника, вимагають від економічної науки та практики активізації професійної діяльності людини та більш повного використання її творчих здібностей. Тому однією з найважливіших проблем на сучасному етапі розвитку економіки більшості держав і України зокрема залишається проблема ефективного управління персоналом організації.

Персонал, як носій товарно-грошових відносин, що складаються в процесі формування, розподілу та використання людських ресурсів, є головною продуктивною силою в ході вирішення питань конкурентоздатності, економічного зростання та забезпечення ефективної роботи. Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В управлінні персоналом як професійній діяльності протягом ХХ ст. виділяють періоди чітко виражених принципів, ідей, доктрин і підходів до управління трудовими ресурсами. У період між Першою і Другою світовими війнами виділяли два основні підходи в роботі з персоналом: доктрина наукової організації праці та доктрина людських відносин.

Представником першої був відомий американський інженер Ф. Тейлор. Представник другої доктрини соціолог Е. Мейо, який у 30-ті роки ХХ ст. провів наукові дослідження, суттю яких є зміна та чергування умов праці: покращувалося чи погіршувалося освітлення, інтер'єр виробничих цехів, здійснювалося музикальне супроводження під час роботи, і як наслідок – продуктивність праці не погіршувалася. Стимулом праці було визначення цінності роботи працівників [9, с. 18-19]. Науковий погляд на управління персоналом формувався і під впливом теорії Д. Мак-Грегора, який акцентувала увагу на формуванні менеджерів, які могли б передбачати та формувати людську поведінку, ефективно використовувати талант, здібності людей і створювати організаційний клімат, що сприяв би професійному зростанню людини [9, с. 24-25].

Проблемам теорії, методології та практики управління персоналом присвятили велику кількість наукових праць економісти: О. Кібанова, М. Біляцького, С. Веселько, Ройш П. Т. Бурлаєнко, В. Дятлова, О. Кібанова, В. Пихала, В. Весніна, В. Савельєвої, О. Єськової.

Метою дослідження є вивчення теоретичних аспектів системи управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство у сфері економіки, як правило, орієнтоване на досягнення певного комерційного

успіху, тобто отримання внаслідок своєї діяльності доходу, який перевищував би сукупні виробничі витрати. В іншому разі виробничо-господарська діяльність не має сенсу.

Визначальними чинниками ефективності виробництва є перш за все якісні характеристики персоналу й рівень управління трудовими ресурсами. Тому аналіз ефективності діяльності будь-якої організації доцільно починати з аналізу та оцінювання ефективності менеджменту персоналу [1, с. 7].

По своїй суті управління – це цілеспрямований вплив, необхідний для успішної спільної діяльності людей. Воно виникло і розвивалося як потреба в взаємоузгоджених діях працівників для отримання запланованого результату діяльності.

Наведені визначення (табл. 1) не вичерпують всієї множини підходів до тлумачення категорії «управління», а лише зосереджують увагу на основних, концептуальних положеннях її змісту.

Пізніше виникає система управління, розподіл соціально-економічної системи на керуючу (суб'єкт управління) на керовану систему (суб'єкт).

Управління трудовими ресурсами – багатограний та виключно складний процес, який має специфічні особливості та закономірності. В сучасній літературі сформувався кілька понять, які тотожні поняттю трудові ресурси, це: персонал, людські ресурси, кадри, трудовий потенціал, кадрове забезпечення організації. Всі вони об'єднуються спільною суттю, проте між ними є певні відмінності, що проявляються у наступних визначеннях.

Трудові ресурси як економічна категорія відображають відношення з приводу населення, яке володіє фізіологічними та інтелектуальними здібностями у відповідності з умовами відтворення робочої сили [9, с. 145].

Персонал (від лат. *personalis* – особистий) – це особистий склад організації, включаючи всіх найнятих працівників, а також працюючих власників та співвласників [3, с. 101].

Управління персоналом передбачає розв'язання принципово нових, глобальних довгострокових задач, підвищення економічної та соціальної ефективності праці підприємства, підтримку його балансу з навколишнім середовищем.

Розрізняють такі аспекти управління персоналом на підприємстві:

- техніко-технологічний – відображає рівень розвитку конкретного виробництва, особливості використовуваної техніки та технологій, характеризує виробничі умови праці;
- організаційно-економічний – це питання, пов'язані з плануванням чисельності та складу персоналу, матеріальним та моральним стимулюванням, використанням робочого часу, організацією діловодства;
- правовий – включає питання дотримання трудового законодавства;
- соціально-психологічний – відображає питання, що стосуються соціально-психологічного забезпечення управління кадрами, введення різних соціологічних та психологічних процедур у практику кадрової роботи;

Визначення змісту категорії «управління»

Автор	Визначення
Атаманчук Г. В. [2, с. 18]	Управління у буквальному сенсі цього поняття починається тоді, коли у будь-яких взаємозв'язках, відносинах, явищах, процесах, є присутнім свідомий початок, інтерес та знання, мета та воля, енергія та дії людини. Управління є процесом і продуктом свідомості та волі людей, найважливішим напрямом дії їх розуму.
Мельтюхова Н.М. [4].	Управління – функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує реалізацію мети і підтримку режиму діяльності, сталість і розвиток певних структурних елементів.
Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. [5, с. 11]	У найширшому розумінні поняття «управління» – це цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт управління за допомогою певної системи методів і технічних засобів з використанням особливої технології для досягнення поставленої мети. Управління в широкому розумінні – це загальна система відносин і явищ управління в природі та суспільстві, у вузькому – це технологічна організація об'єкта управління.
С. В. Приживара [7]	Категорію «управління» розглядає як: організація (як різновид діяльності), керівництво, координація, дія, регулювання, діяльність, управління (як механізм) та управління (як сукупність функцій).
Лапуста М.Г [8]	У загальному розумінні «управління» визначається передусім як елемент, функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію їх програм і цілей.

– педагогічний – передбачає вирішення питань, пов'язаних з навчанням та підвищенням кваліфікації працівників, перекваліфікація [3, с. 113].

Ефективна система управління персоналом неможлива без правильного співвідношення методів керування. Методи управління персоналом – це способи впливу на колектив та окремих працівників з метою координації їх діяльності в процесі функціонування туристичного підприємства [3, с. 123].

Розрізняють три групи методів управління персоналом: адміністративні (формування структури органів управління; затвердження адміністративних норм та нормативів; правове регулювання; інструктування; відбір, підбір і розстановка кадрів; затвердження методик та рекомендацій; розробка посадових інструкцій, стандартів організації; встановлення адміністративних санкцій та заохочень), економічні (техніко-економічний планування та аналіз; економічне стимулювання; фінансування; економічна мотивація трудової діяльності; оплата праці та капіталовкладення; кредитування та оподаткування; ціноутворення та страхування; участь в прибутках та капіталі; встановлення економічних норм та нормативів) та соціально-психологічні (соціально-психологічний планування та аналіз; створення творчої атмосфери та нормального соціально-психологічного клімату; участь працівників в управлінні; соціальна та моральна мотивація і стимулювання; встановлення соціальних норм поведінки; розвиток у працівників ініціативності та відповідальності; встановлення моральних санкцій та заохочень).

Правильне та раціональне поєднання адміністративних, економічних та соціально-психологічних методів у процесі управління трудовими ресурсами забезпечує високу ефективність роботи персоналу підприємства.

Оцінка персоналу розглядається як елемент управління і як система атестації кадрів, що

застосовується в організації в тій чи іншій модифікації. Ефективна оцінка персоналу має дуже велике значення, являючись основою для багатьох процедур: прийом на роботу, внутрішні переміщення, висунення на підвищення, винагороду, моральне стимулювання [1, с. 136].

Процедура оцінки класифікується по кільком ознаках:

1. По об'єкту, тобто тому, що оцінюється:
 - діяльність (важкість, ефективність, якість, відношення виконавців);
 - досягнення цілей, кількісного та якісного результату, індивідуальний вклад у загальні підсумки роботи підрозділу чи організації в цілому;
 - наявність у працівника тих чи інших якостей (знань, навичок, рис характеру), ступеню їх вираженості [1, с. 137].
2. По джерелах даних, на яких базується оцінка:
 - документи (автобіографія, резюме, характеристика);
 - результати співбесід;
 - дані загального та спеціального тестування;
 - підсумки про участь у дискусіях;
 - звіти про виконання виробничих завдань.
3. По способам виконання процедури оцінки з використанням даних, отриманих з певного джерела.
4. По оціночних критеріях.
5. По суб'єктах – кандидат, працівник, керівник, підлегли, члени спеціальної комісії, що проводять оцінку.
6. По періоду. Оцінювати можна за даними календарного періоду, за строком праці в даній організації [1, с. 137].

Висновки. На основі узагальнення результатів наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних учених-економістів у галузі управління персоналом доведено, що управління персоналом – вирішальний фактор у розвитку підприємства. У процесі дослідження проаналізовано ключові теоретичні аспекти

процесу управління персоналом підприємства в умовах трансформаційних перетворень економіки; уточнено призначення персоналу на підприємстві, виділено його основну роль стосовно підприємства. У рамках сучасної концепції «управління персоналом» персонал «рівний у правах» з основним капіталом, витрати на нього розглядаються як довгострокові інвестиції, кадрове планування тісно переплітається з виробничим, таким чином, співробітник є об'єктом корпоративної стратегії, активно впроваджується групова організація праці, а отже робиться наголос на створення команди, розвиток

здібностей людини та формування корпоративної культури. Управління персоналом являє собою функцію підприємства, що направлена на забезпечення ефективної та безперервної рівноваги між наявними трудовими ресурсами, що наймаються, та потребами в них, враховуючи їх оптимальну чисельність та необхідну кваліфікацію. Завданням такого управління є постійна оптимізація компетенції персоналу в інтересах стратегії підприємства, в розробці якого приймають участь працівники, що являються основою ефективної господарсько-економічної діяльності будь-якої організації.

Література:

1. Андрушко В. К. Управління персоналом: Політика. Стратегія. Тактика. Мотивація. Розвиток. Атестація. Ефективність: навч.-метод. посіб. / Андрушко В. К., Комар Ю. М., Кома С. Ю. – Хмельницький: Хмельницький ін-т регіонального управління та права, 2000. – 255 с.
2. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления: [учебник] / Г. В. Атаманчук. – М.: Изд-во "Омега-Л", 2010. – 525 с.
3. Виноградський М. Д. Управління персоналом : навч. посіб. [2-ге видання] / Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
4. Мельтюхова Н. М. Управління / Н. М. Мельтюхова // Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К.: Вид-во НАДУ, 2010. – С. 722.
5. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент / Л. І. Нечаюк, Н. О. Телеш. – К.: ЦУЛ, 2003. – 348 с.
6. Перехрест Т. В. Методологія оцінювання ефективності діяльності підприємства / Т. В. Перехрест // Науковий вісник. – 2010. – № 3. – С. 7.
7. Приживара С. В. Управління як специфічний вид діяльності [Електронний ресурс] / С. В. Приживара // Державне будівництво – 2012. – № 1. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/doc/1/07.pdf>
8. Словарь-справочник менеджера (авт.-состав. М. Г. Лапуста и др.). – М.: ИНФРА-М, 1996. – 412 с.
9. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства / В. Г. Щербак. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2005. – 220 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ, ЯК ОСНОВНИЙ ПРОДУКТ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ МАЙБУТНЬОГО

INFORMATION TECHNOLOGIES AS THE MAIN PRODUCT OF THE FUTURE WORLD ECONOMY

Гордієнко Н.Ю.

студент

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Gordiienko N.Yu.

Student

National Technical University of Ukraine

“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Обелець Т.В.

кандидат економічних наук,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Obelets T.V.

Ph.D. in Economics

National Technical University of Ukraine

“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

У статті розглядаються основні сектори економіки, які найбільше впливають на формування ВВП у світовій економіці, тенденції розвитку секторів та розвиток сектору інформаційних технологій та його вплив на економіку різних країн світу включно з Україною. Проаналізовано майбутній вплив інформаційних технологій, як інформаційного продукту, на світову економіку з урахуванням створених різними державами ініціатив. Розглянуто основні вектори розвитку світового ринку інформаційних технологій. Також у цій статті узагальнено думки експертів зі сфери інформаційних технологій та економіки, з яких були виділені основні фактори створення успішного технологічного сектору, який зможе стати основою для економіки країни майбутнього.

Ключові слова: Інформаційні технології, ВВП, сектор послуг, виробничий сектор, аутсорсинг.

В статье рассматриваются основные секторы экономики, которые больше всего влияют на формирование ВВП в мировой экономике, тенденции развития секторов и развитие сектора информационных технологий и его влияние на экономику разных стран мира, включая Украину. Проанализированы будущее влияние информационных технологий, как информационного продукта на мировую экономику с учетом созданных различными государствами инициатив. Рассмотрены основные векторы развития мирового рынка информационных технологий. Также в этой статье обобщены мнения экспертов из сферы информационных технологий и экономики, из которых были выделены основные факторы создания успешного технологического сектора, который сможет стать основой для экономики страны будущего.

Ключевые слова: Информационные технологии, ВВП, сектор услуг, производственный сектор, аутсорсинг.

The article deals with the main sectors of economy that have the greatest influence on GDP formation in the world economy, tendencies of development of sectors and development of the information technology sector and its impact on the economy of different countries of the world including Ukraine. The future impact of information technology, as an information product, on the world economy is analyzed, taking into account initiatives created by different countries. The basic vectors of development of the world market of information technologies are considered. This article also summarizes the opinions of experts in the field of information technology and economics, from which the main factors of creating a successful technological sector that could become the basis for the economy of the country of the future were highlighted.

Keywords: Information technology, GDP, services sector, manufacturing sector, outsourcing.

Вступ. Протягом століть людство намагалось покращувати власний добробут змінюючи свою діяльність під впливом технічного процесу. Спочатку люди засвоїли збиральництво і полювання, за допомогою примітивних пристроїв. Через декілька століть вони перейшли до агрокультури, вивчивши

як вирощувати та збирати врожай та переробляти його на харчові продукти – це було початком агрокультурного сектору. Через ще декілька століть люди навчилися створювати заводи і налагоджувати виробничий процес – так і виник виробничий сектор. Але у наші дні з'явився новий сектор – сектор

послуг – який розвивається дуже швидко і вже має найбільший вплив на внутрішній валовий продукт (ВВП) більшості країн світу [1]. У зв'язку з цим з'являється логічне питання: чи може сектор послуг стати головним фактором успішності економічного розвитку країни і чи може стати інформація головним продуктом країни? Чи можливо сектор інформаційних технологій досяг такого успіху, що його потрібно виділити окремо, бо він має найбільші перспективи?

Стандартний підхід, чи роль заводів у розвитку економіки. Як стверджує досвід основним фактором успіху будь-якої країни є здатність налагодити власне виробництво та налагодити постачання продукту шляхом будівництва залізничних шляхів, портів та якісних доріг. За словами Ручіра Шарма [2], якщо ви хочете побудувати успішну у довгостроковій перспективі економіку, вам варто почати саме з заводів. Але є декілька прикладів які є виключенням з правил. Так досить велика економіка Індії і менш потужна економіка Шрі-Ланки оминули стадію розвитку і інвестування у індустріальний сектор, та одразу перейшли до розвитку сфери послуг. Через це у Індії навіть важко знайти товари індійської культури та буденні речі для індійського жителя, які були вироблені саме у Індії, а не у більш дешевому для виробництва В'єтнамі. Експерти у сфері економіки вважають це жахливими рішеннями з жахливими наслідками, так як більшості економік світу не вдається успішно розвиватись без розвитку саме виробничого сектору і саме це вважається правилом: першою справою – заводи.

Наприклад, емпіричне дослідження, що розглядає зібрані дані протягом 1950-2015 років з 50 країн світу, намагалося визначити роль двох основних секторів, виробничого сектору та сектору послуг, на розвиток економічних показників цих країн [3]. Це дослідження підтверджує значний вплив виробничих секторів, а саме індустріального на економіку країн, що розвиваються. Також у статті визначено вплив сектору послуг: він менш пов'язаний з прискоренням розвитку економіки країни ніж виробничий сектор. Таким чином автор цієї статті вказує, що роль сектора послуг стає важливішою у економіках розвинутих країн, але у країнах що розвиваються пришвидшує зростання економіки саме виробничий сектор.

Якщо поглянути на показники ВВП за останні роки можна побачити деякі тенденції та зв'язок розвитку сфери послуг та розвитку економіки держави загалом. Так найбільші світові економіки отримують найбільше від сектору послуг і менше за все у агрокультурному секторі [1]. Так наприклад у США на агрокультурний сектор припадає лише 1 % ВВП, а на сектор послуг 70%. Також, якщо поглянути на виробничий сектор, то можна побачити тенденції його поступового зменшення на глобальному рівні. Дані зі Світового Банку показують, що за останні 20 років у світі вплив сектору послуг на ВВП збільшився на 6%, а індустріального сектору зменшився на 4% [4]. Також є цікавим, що у середньому

у країнах з високими прибутками вплив сектору послуг збільшився з 69.4% до 74% (лише на 4%), а у менш успішних економіках зріс з 47.6% до майже 57% (це майже 10%). Тобто держави що розвиваються починають активно інвестувати та розвивати саме сектор послуг і потроху наздоганяють світових лідерів у цих показниках. Якщо переглянути показники то взагалі вплив виробничого сектору на ВВП країн поступається впливу сектору послуг. Це особливо стосується країн з високими показниками ВВП, а отже добре розвинутими економіками. Так наприклад, з 10 країн з найбільш потужними економіками тільки у 2 з них на виробничий сектор припадає більше 40% ВВП, і тільки у 5 з них цей показник становить більше 30%. І також можна визначити, що високий вплив виробничого сектору на ВВП характерний менш розвинутих економікам.

Варто зазначити, що виробничий сектор є невід'ємною частиною будь-якої економіки [6]. Різні товари є невід'ємною частиною буденних днів кожною людини: від одягу та взуття до товарів з культурними особливостями, такі як прянощі чи текстиль. Значним плюсом для економіки будь-якої країни є споживання громадянами цієї країни речей вироблених саме на території цієї країни. Таким чином створюються нові робочі місця і розвивається виробничий сектор. Як результат імпортування заміщається національним продуктом і капітал залишається в межах країни.

Деяким країнам важко конкурувати з країнами гігантами, які мають дешеву робочу силу і експортують вироблені товари по всьому світу. Яскравими прикладами таких країн є Китай, В'єтнам та Тайланд. Тому варто піклуватися про конкурентоздатність будь-якої індустрії на території країни і підтримувати розвиток усіх секторів. Підтримувати та покращувати економічне становище можливо двома основними шляхами: шляхом інвестування та реформування. Яскравим прикладом є Індія, яка вже згадувалася раніше у книзі Ручіра Шарма. Можливо, якщо б Індія повністю не забула б про виробничий сектор інвестуючи у розвиток сектора послуг, країна змогла б ще більше покращити економічне становище країни створивши робочі місця для найбільш вразливих верств населення. Вона могла б зберегти капітал у межах країни за рахунок вироблення основних продуктів своєї власної культури, а саме прянощів та пахощів.

Вплив інформаційних технологій на світову економіку. Інформаційні технології вже десятиліттями широко використовуються у всіх сферах діяльності людини і мають значний вплив на розвиток економіки і її довгострокове процвітання [7]. Але інформаційні технології не тільки покращують інші сфери, але й є важливим продуктом експорту для деяких економік. Якщо використати розвиток технологій та відмовитися від виробничого сектору як основи економіки, то можна уявити країну головним продуктом виробництва якої стане інформація та інформаційні технології. Тобто країна, яка стане інтелектуальним експортером світу і основним ресурсом якої стане людський інтелект.

Щоб зрозуміти чи можливо це варто розглянути вплив інформаційних технологій та дослідницької діяльності на ВВП країн світу. Як вказують дослідження, близько 15.5% ВВП світу становить саме сектор інформаційних технологій пов'язаний з розробкою як і пристроїв (hardware), так і програмного забезпечення (software) [8]. Але в останні роки прибуток від розробки програмного забезпечення переважає розробку самих пристроїв. Оскільки розробка програмного забезпечення потребує тільки людського ресурсу, то цей сектор можна розвивати майже не залежачи від географічного розташування та наявних ресурсів. Наприклад, США як технологічний гігант отримує приблизно 7 трильйонів доларів за допомогою сфери технологічних технологій [9]. Це становить 10.3% від ВВП. Ці цифри говорять про значний внесок сектору інформаційних технологій у світову економіку.

Центром інформаційної технології у Америці є так звана Кремнієва долина, яка отримала назву від основного матеріалу для виготовлення мікропроцесорів [10]. Головним ресурсом Кремнієвої долини є випускники найкращих університетів у світі, які знаходяться також на території США. На цій території знаходяться штаб-квартири найбільших технологічних компаній світу, і саме через таке тісне сусідство вони мають змогу швидко розвиватися [11]. Варто відзначити ще один фактор успіху: через політику активного залучення людей з різними культурними особливостями Кремнієва долина має спільноту з усіх куточків світу. Таким чином ця спільнота має можливість орієнтуватися на ринки і потреби різних країн ефективно підлаштовуючи свій продукт до різних культурних особливостей та цінностей. Таким чином цей центр інформаційних технологій є головним експортером на світовому ринку.

Багато країн намагалися відтворити успіх Силіконової долини створюючи подібні репліки і залучаючи до своєї країни талановитих у своїх сферах спеціалістів, але на жаль жодній такій репліці не вдалося досягнути успіху. Як можна побачити зі списку найбільша кількість інформаційних центрів, які мають унікальну можливість концентрувати спеціалістів підвищуючи їх продуктивність і які є технологічними інкубаторами, наявна в Індії. У Індії у 2015 році за ініціативою Prime Minister Narendra Modi була розпочата програма розвитку інформаційних технологій Індії з назвою Цифрова Індія [12]. Ця програма зробила значний внесок у розвиток та щоденне використання цифрових технологій і разом з тим вплинула на розвиток і розбудівлю так званих хабів інформаційних технологій [13]. Розглянувши вплив інформаційного сектора на ВВП Індії можна побачити, яку важливу роль ці «силіконові долини» відіграють у економіці Індії.

Розвиток інформаційних технологій в Україні. За дослідженням проведеним в Україні інформаційний сектор в Україні має також дуже великий потенціал. Тобто, як показує світовий досвід покращення умов для цього сектору шляхом створення таких хабів і залучення світових інвестицій до країни може

мати дуже позитивний вплив на розвиток економіки. За даними одного з досліджень 2018 року [14] в Україні налічується близько 185 000 розробників програмного забезпечення і 4000 компаній. Сфера інформаційних технологій є другою за масштабами експорту. Також цікавим є той факт, що Україна посідає 24 місце за привабливістю для розробки програмного забезпечення, а рівень кваліфікації посідає 11 місце за версією HackerRank [14].

Найпоширенішим ринком у сфері інформаційних технологій на території України є аутсорсинг, який приваблює замовників з усіх куточків світу. Світовим компаніям вигідно віддавати задачі на аутсорс, тобто розробку програмного забезпечення іншим компаніям, так як українським спеціалістам можна платити менші зарплати порівняно зі світовими. Так наприклад середня зарплата для Junior у Києві становить 8400 і у Львові становить 7000 доларів за рік, а середня зарплата у США для Junior, де ринок інформаційних технологій найрозвиненіший становить 62 тисячі доларів за рік. Також для Senior спеціаліста зарплата має середнє значення в Україні 48 тисячі доларів, а в США – 102 тисячі доларів [15; 16]. Натомість якість продукту виробленого на території України не поступається світовим гігантам. До того ж кожного року в Україні з університетів випускається приблизно 20 тисяч спеціалістів, що збільшує потенціал України у сфері інформаційних технологій.

Поглянувши на ріст світового ринку аутсорсингу можна зробити висновок, що цей ринок швидко розвивається і його можна використовувати для зростання своєї економіки. Також цікавим є той факт, що лідером у кількості замовлень є США – 84.2%, наступним йде Англія з показником у 5.2% від загальної кількості усіх замовлень [17]. Проаналізувавши список найпривабливіших країн для аутсорсингу, можна також визначити, що більшість з них територіально знаходяться в Азії. Таким чином Україна має географічну і культурну перевагу для виконання замовлень у сфері аутсорсингу, що надходять з Європи – українці більш близькі до європейського менталітету і тому їм легше розуміти європейців. Тобто Україна має вигідне географічне розташування і культурні особливості, що може стати перевагою на ринку аутсорсингу.

Такий ріст кількості спеціалістів та інші переваги української сфери Інформаційних технологій приваблює світові корпорації відкривати свої філіали і представництва, тим самим створюючи нові робочі місця і вкладаючи свої інвестиції. Якщо поглянути на дані за останні роки на території України було відкрито багато представництв компаній, чия ринкова вартість перевищує 1 млрд доларів [18]. Таким чином Україна вже стала привабливою державою для створення чи розвитку стартапів у сфері програмного забезпечення.

Цікавим є й той факт, що майже кожного року з'являються відомості про створення нових технічних хабів на кшталт Кремнієвої долини [19-27]. Багато з цих проектів були дуже амбітними, деякі

за словами журналістів вже отримали інвестиції для побудови хабів біля відомих вузів України [25], але на жаль більшість з них зупинилась на етапі проектування. Єдиним успішним хабом став Unit city в Києві.

Лише побудови інформаційних центрів для нових компаній недостатньо. Варто визначити основні критерії, які дозволили Кремнієвій долині стати технологічним центром світу. Хоча такі фактори як довга історія не є можливими для повтору у нашій країні, інші є можливими. По-перше Кремнієва долина була створена на території де земля досить дешева. Це зробило Кремнієву долину легким і привабливим для будівництва місцем. По-друге, Кремнієва долина створена біля декількох найкращих університетів світу. Це сприяє надходженню молодих талантів і створення стартапів. Таким чином випускники цих університетів з різними спеціальностями можуть об'єднуватися і допомагати один одному створювати багатомільйонні бізнеси. Також варто відзначити законодавство штату Каліфорнія що допомагає легко знаходити робітників та звільняти їх, легко оформлювати патенти та швидко відкривати новий бізнес. Таким чином силіконова долина це дуже гнучка система що дозволяє розвиватися швидкими темпами та відновлюватися у разі провалу.

Уряд України також розуміє важливість сфери інформаційних технологій в світі. Уряд намагається розширити сектор і створити нові робочі місця. Таким чином вона планує збільшити експорт майже у 3 рази з 4 до 13 мільярдів доларів і посісти перше місце у сфері інформаційних технологій у Європі, а також збільшити кількість зайнятих до

рекордних 650 тисяч [28]. Досягти таких значних показників можливо лише покращивши освіту в ВНЗ України у цій сфері і збудувавши інформаційні хаби по всій країні.

Висновки. Отже, інформаційні технології є перспективною сферою, що з кожним роком розвиваються і створюють конкуренцію серед країн, які намагаються привабити компанії гігантів для створення своїх філіалів та інвестування у економіку своєї країни. Деякі країни вже намагаються інвестувати і розвивати більше саме сектор інформаційних технологій своїх країн більше ніж виробничий. Компанії гіганти створюються у країнах з розвинутими екосистемами разом з тим створюючи тисячі робочих місць і залучаючи інвестиції до країни. Таким чином можна сказати що розвиток цього сектору є дуже корисним для економіки країни загалом і може мати позитивні довгострокові ефекти у майбутньому. У наш час інформаційні технології та інновації стали найбільш важливим продуктом обміну як у внутрішній економіці, так і у зовнішній тому що програмне забезпечення можна легко доставляти і продавати по всій планеті. Тому важливо підтримувати цей сектор, щоб конкурувати зі світовими гігантами. Якщо ця тенденція буде продовжуватися то можливо через кілька десятків років вартість інтелектуальних продуктів стане більшою вартість виробничих продуктів і тоді основним фактором створення успішної економіки стане саме створення та удосконалення сфери інформаційних технологій, а основним ресурсом країн стане інтелектуальний. Саме на розкриття особливостей цього питання мають бути направлені подальші дослідження у сфері економіки.

Література:

1. List of Countries by GDP Sector Composition. URL: <http://statisticstimes.com/economy/countries-by-gdp-sector-composition.php>
2. Ruchir Sharma. The Rise and Fall of Nations: Forces of Change in the Post Crisis World, 2016.
3. Eman Attiah. The Role of Manufacturing and Service Sectors in Economic Growth: An Empirical Study of Developing Countries, 2019.
4. World Development Indicators: Structure of output. URL: <http://wdi.worldbank.org/table/4.2>
5. List of countries by GDP sector composition. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_sector_composition
6. Stephen Gold. Manufacturing's Economic Impact: So Much Bigger Than We Think, 2016. URL: <https://www.mapi.net/blog/2016/02/manufacturings-economic-impact-so-much-bigger-we-think>
7. Andrea O'Sullivan. How Technology Affects Economic Growth, 2019. URL: <https://www.mercatus.org/bridge/commentary/how-technology-affects-economic-growth>
8. Makada Henry-Nickie, Kwadwo Frimpong, and Hao Sun. Trends in the Information Technology sector, 2019. <https://www.brookings.edu/research/trends-in-the-information-technology-sector/>
9. US Economic Contribution of the Consumer Technology Sector, 2016. <http://www.cta.tech/cta/media/ResearchImages/U-S-Economic-Contribution-of-the-Consumer-Technology-Sector-2016.pdf>
10. Кремнієва долина. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Кремнієва_долина
11. Kimberly Amadeo. Silicon Valley, America's Innovative Advantage, 2019. URL: <https://www.thebalance.com/what-is-silicon-valley-3305808>
12. Digital India. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_India
13. Major Information Technology Hubs in India. URL: <http://www.walkthroughindia.com/offbeat/8-major-information-technology-hubs-in-india/>
14. Dmytro Demchenko. UNIT. City presented a report on the IT sector of Ukraine: main figures and indicators, 2019. URL: <https://ain.ua/en/2019/01/30/unit-city-report-on-the-it-sector-of-ukraine/>
15. Anastasia Anisimova. Must-Know: Software Development Outsourcing Companies in Ukraine, 2019. URL: <https://idapgroup.com/blog/software-development-outsourcing-companies-in-ukraine/>
16. Senior Developer Salaries. https://www.glassdoor.com/Salaries/senior-developer-salary-SRCH_KO0,16.htm
17. Outsourcing Facts & Statistics You Need To Know! URL: <https://www.yourteaminindia.com/blog/outsourcing-facts-statistics/>
18. Украинские единороги. Шесть стартапов-гигантов, которые стоят миллиард долларов (почти). 2019. URL: <https://tech.liga.net/technology/article/ukraïnskie-edinorogi-shest-startapov-gigantov/section2#page>
19. Инновационный парк BIONIC Hill. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Инновационный_парк_BIONIC_Hill
20. У Києві з'явиться своя Силіконова долина. URL: https://dt.ua/TECHNOLOGIES/u_kievi_zyavitsya_svoya_silikonova_dolina.html/

21. Владислава Зацаринная. У Львові побудують IT Park на 14 тис. робочих місць, 2018. URL: <https://dou.ua/forums/topic/24290/>
22. У Львові побудують IT-парк за \$95 млн, 2018. https://zik.ua/news/2017/06/25/u_lvovi_pobuduyut_itpark_za_95 mln_1120995
23. Під Києвом потрібно побудувати аналог Силіконової долини. 2010. URL: <https://ukranews.com/ua/news/67982-azarov-pid-kyuevom-potribno-pobuduvaty-analog-sylikonovoi-dolyny>
24. В Україні побудують аналог Силіконової долини. 2011. URL: https://tsn.ua/nauka_it/tigipko-na-kiyivschini-bude-svoya-kremniyeva-dolina.html
25. Українські винахідники можуть дати фору Силіконовій долині. 2015. URL: <http://produced.in.ua/techno/740-ukrayinsk-vinahdniki-mozhut-dati-foru-silikonovu-dolin-nvestori-vklali-v-yih-startapi-2-mln.html>
26. UNIT: «Кремнієва долина» у Києві. 2017. URL: <https://ukrainian.voanews.com/a/silicon-kyiv/3953799.html>
27. На півострові Собачье устье в Києве планируют построить городок для IT-специалистов. 2019. <https://ain.ua/2019/06/05/it-park-na-oboloni/>
28. Всеволод Некрасов. Уряд шукає таланти: як новий прем'єр та IT-бізнес планують перетворити українців на IT-націю. 2019. <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/09/5/651310/>

УДК 005:658

РОЗРОБКА МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE STRATEGY IMPLEMENTATION MODEL

Загороднюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва

Zagorodniuk O.V.

Associate Professor of the Department of Management
Uman National University of Horticulture

Півторак М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Білоцерківського інституту економіки та управління Університету «Україна»

Pivtorak M.V.

Associate Professor of the Department of Finance,
Banking and Insurance
Bila Tserkva Institute of Economics and Management
of the University of "Ukraine"

Клименко Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Уманського національного університету садівництва

Klivenko L.V.

Associate Professor of the Department of Management
Uman National University of Horticulture

У статті проведено аналіз стану та динаміки сучасного фармацевтичного ринку. Розглянуто актуальне питання формування стратегії підприємства. За особливостями розвитку фармацевтичної галузі та ПАТ «Монфарм», побудовано матрицю VCG (Бостонської консалтингової групи), що дало можливість визначитися з класифікацією альтернативних стратегій для досліджуваного підприємства. Виділено чотири перспективи у стратегічній карті. На основі аналізу можливостей підприємства, та визначенні місця підприємства на матриці VCG, складено перелік стратегічних цілей ПАТ «Монфарм». Конкретизовано цілі підприємства, виділено критерії оцінки ступеня виконання стратегічної мети. Побудовано стратегічну карту підприємства, що дозволяє прослідкувати причинно-наслідковий зв'язок між окремими цілями підприємства.

Ключові слова: стратегія, ринок, фармацевтична галузь, матриця VCG (Бостонської консалтингової групи), стратегічна ціль, критерії оцінки ступеня виконання стратегічної мети, стратегічна карта.

В статті проведено аналіз стану та динаміки сучасного фармацевтичного ринку. Розглянуто актуальний питання формування стратегії підприємства. З огляду на особливості розвитку фармацевтичної галузі та ПАТ «Монфарм», побудовано матрицю BCG (Бостонської консалтингової групи), що дозволило визначитися з класифікацією альтернативних стратегій для досліджуваного підприємства. Виділено чотири перспективи в стратегічній карті. На основі аналізу можливостей підприємства, та визначення місця підприємства на матриці BCG, складено перелік стратегічних цілей ПАТ «Монфарм». Конкретизовано цілі підприємства, виділено критерії оцінки ступеня виконання стратегічної цілі. Побудовано стратегічну карту підприємства, що дозволяє прослідкувати причинно-наслідкову зв'язь між окремими цілями підприємства.

Ключові слова: стратегія, ринок, фармацевтична галузь, матриця BCG (Бостонської консалтингової групи), стратегічна ціль, критерії оцінки ступеня виконання стратегічної цілі, стратегічна карта.

The article analyzes the state and dynamics of the modern pharmaceutical market. The urgent question of formation of enterprise strategy is considered. According to the peculiarities of the development of the pharmaceutical industry and PJSC "Monfarm", the BCG (Boston Consulting Group) matrix was built, which made it possible to determine the classification of alternative strategies for the investigated enterprise. There are four perspectives in the strategic map. Based on the analysis of the capabilities of the company, and the determination of the place of the enterprise on the BCG matrix, a list of strategic goals of PJSC "Monfarm" is made. The goals of the enterprise are specified, the criteria for assessing the degree of fulfillment of the strategic goal are highlighted. A strategic map of the enterprise has been constructed, which allows to trace the cause and effect relationship between the individual goals of the enterprise.

Keywords: strategy, market, pharmaceutical industry, BCG (Boston Consulting Group) matrix, strategic goal, criteria for assessing the degree of fulfillment of a strategic goal, strategic map.

Постановка проблеми. Перманентна економічна та соціально-політична нестабільність, значний рівень невизначеності зовнішнього середовища та зростання конкуренції у фармацевтичній галузі є головними факторами, які суттєво впливають на масштаби діяльності та динаміку розвитку підприємств і як наслідок, фінансові результати їхньої діяльності.

За таких умов організації бізнесу особливої актуальності набувають цілий ряд питань, які пов'язані з вибором і фіксуванням певної частки ринку, створенням конкурентного статусу суб'єкта господарювання та забезпечення його стійкості в нестабільних економічних та соціально-політичних умовах.

Отже розробка обґрунтованої стратегії діяльності суб'єкта господарювання сприятиме успішному вирішенню даних проблем, що визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування, реалізації та оцінки стратегій займалися відомі зарубіжні вчені, а саме: І. Ансофф, О.С. Віханський, П. Дойль, Б. Карлофф, М. Мескон, М. Портер, А. Томисон, Дж. Стрикленд, а також вітчизняні дослідники та практики І.А. Бланк, З.С. Варналій, В.Г. Герасимчук, І.З. Должанський, О.Ф. Іляш, В.М. Колот, Л.О. Кустріч, Т.Ф. Ларіна, Є.Ю. Маркова, В.В. Москаленко, С.Ф. Покропивний, Д.В. Райко, Л.В. Синиця, З.Є. Шершньова, та ін.

Мета дослідження. Метою статті є проведення аналізу стану та динаміки сучасного фармацевтичного ринку України, визначити стратегічні перспективи ПАТ «Монфарм», виділити критерії оцінки ступеня виконання стратегічної мети та скласти перелік стратегічних цілей досліджуваного підприємства.

Результати досліджень. Розробка моделі реалізації стратегії ПАТ «Монфарм» передбачає обґрунтування процесу управління результативністю та прибутковістю підприємства. Для цього потрібно виконати такі кроки:

1. Визначення стратегічної мети підприємства. Для ПАТ «Монфарм» – це підвищення рівня

прибутковості та ефективності управління. Дослідження прибутковості підприємства та фармацевтичної галузі дає змогу зробити висновок, що для забезпечення конкурентної позиції на ринку, рівень прибутковості має бути не меншим від загальноринкового. Так, прогнозування чистого прибутку підприємств фармацевтичної галузі за даними регресійного рівняння, вказує на зростання у 2019 році на 17,40%, 2020 році – 14,82%, 2021 році – 12,91%.

На нашу думку, успішність розвитку підприємства має бути корельована з розвитком галузі. Як кількісні критерії досягнення стратегічної мети підприємства є темп приросту чистого прибутку на рівні не менше 15% у середньостроковому періоді.

Матриця BCG (Бостонської консалтингової групи), побудована за особливостями розвитку фармацевтичної галузі та ПАТ «Монфарм» (рис. 1), дає можливість визначитися з класифікацією альтернативних стратегій.

За даними рис. 1, ПАТ «Монфарм» належало до у 2016-2017 роках до «Важких дітей» («дикі кішки», «темні конячки», «знаки питання»). Для підприємства характерна низька частка ринку у 2016 році – 0,52%, у 2017 році – 0,45%), але високі темпи зростання фармацевтичного ринку. «Важкі діти» у перспективі вони можуть стати як зірками, так і собаками.

ПАТ «Монфарм» у 2018 році перейшов до категорії «собак» («кульгаві качки», «мертвий вантаж»). Темп зростання фармацевтичного ринку був низький, частина ринку низька (зменшилася у 2018 році до 0,42%), продукт як правило низького рівня рентабельності і вимагає великої уваги з боку керуючого.

«Собаки» перебувають на етапі спаду життєвого циклу і їх позиція є найменш привабливою (низькі темпи зростання ринку і низька частка ринку). Пріоритетною для таких товарів вважається стратегія елімінації.

2. Виділення проміжних стратегічних цілей підприємства. Як зазначає А. О. Розгон, стратегічна карта має чотири стратегічних перспективи, а саме:

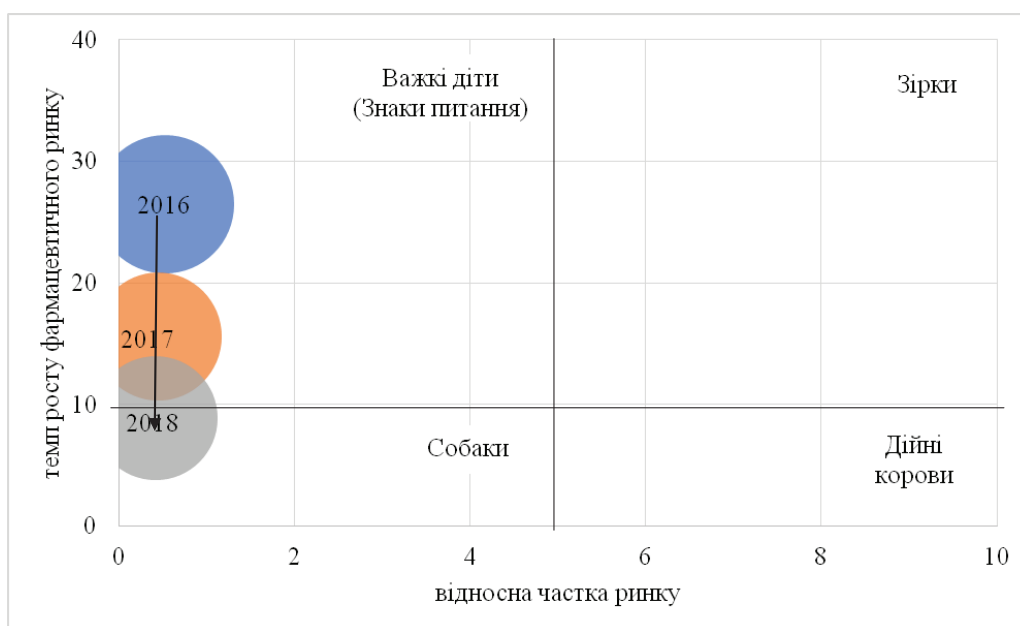


Рис. 1. Матриця BCG (Бостонської консалтингової групи) для ПАТ «Монфарм»

Джерело: побудовано автором

інновації, виробництво, маркетинг і збут продукції, фінансово-економічний результат [1, с. 74]. Також на цьому етапі необхідно розподілити стратегічні цілі між стратегічними перспективами.

У стратегічній карті слід виділити чотири перспективи: фінансово-економічний результат (перспектива – фінанси. Тут потрібно окреслити, якого фінансового становища потрібно досягти, щоб задовольнити інтереси всіх зацікавлених груп); маркетинг і збут продукції (перспектива – клієнти. В цій перспективі потрібно зазначити цілі, яких потрібно досягти задля підвищення іміджу підприємства в очах клієнтів); виробництво (перспектива – внутрішні бізнес-процеси. На цьому етапі потрібно окреслити завдання, що стосуються внутрішніх процесів, та які потребують удосконалення задля досягнення головної мети підприємства); інновації (перспектива – навчання та розвиток. У цій перспективі задаються цілі стосовно вдосконалення роботи персоналу та застосування інноваційних технологій).

Оскільки оцінювання ефективності управління підприємством визначалося шляхом розрахунку та застосовувалося в оцінюванні таких складників ефективності управління як ефективність керованої підсистеми управління (оцінювання ефективності управління операційною діяльністю, ефективності управління персоналом ефективності, управління фінансовою діяльністю, ефективності управління маркетинговою діяльністю, ефективності управління інвестиційною діяльністю), ефективність керуючої підсистеми управління, то стратегічні перспективи ПАТ «Монфарм» сформуємо за вище наведеними напрямками.

Проаналізувавши можливості ПАТ «Монфарм», місце підприємства на матриці BCG (Бостонської консалтингової групи) та її стратегічні сподівання,

було складено перелік стратегічних цілей: підвищення рентабельності підприємства та його витрат; оптимізація асортименту реалізованої продукції за критерієм прибутковості; розширення клієнтської бази; підписання контрактів із новими постачальниками, розширення ринків збуту у напрямі Казахстану, Armenii, Грузії; збільшення обсягу реалізації; збільшення розміру власного оборотного капіталу; своєчасність розрахунку з постачальниками; розширення асортименту продукції за рахунок рослинних екстрактів та ефективного комбінювання відомих фармакологічних молекул з метою отримання більш широкої та безпечної медичної дії; розробка лікарських засобів, що включені до переліку медикаментів які закуповуються за державні кошти, що дозволить за рахунок імпортозаміщення отримати значні державні замовлення. Згідно з наказом МОЗ «Про внесення змін до Реєстру лікарських засобів, які підлягають реімбурсації, станом на 29 липня 2019 року» від 20 серпня 2019 року [2] завершено формування реєстру ліків, купівлю яких частково або повністю відшкодує уряд. Всього до нього увійшли 254 препарати, з яких 195 призначені для лікування серцево-судинних захворювань, 45 – для діабету II типу, 14 – для бронхіальної астми. Проектування нового виробничо-лабораторного комплексу по виробництву ліків в м'яких лікарських формах; підвищення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей; забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства; підвищення мотивації і віддачі працівників; підвищення рівня задоволеності клієнтів; утримання основних засобів в робочому стані тощо.

Тепер потрібно розмежувати стратегічні цілі за чотирма перспективами, а також для кожної стратегічні цілі (табл. 1).

Таблиця 1

Стратегічні перспективи ПАТ «Монфарм»

Перспективи	Стратегічні цілі
Управління операційною діяльністю	підвищення рентабельності операційних витрат та їх складових
	утримання основних засобів в робочому стані
	оптимізація операційних витрат
	оптимізація асортименту продукції за критерієм прибутковості
Інновації	розширення асортименту продукції за рахунок рослинних екстрактів та ефективного комбінування відомих фармакологічних молекул з метою отримання більш широкої та безпечної медичної дії
	розробка лікарських засобів, що включені до переліку медикаментів які закуповуються за державні кошти, що дозволить за рахунок імпортозаміщення отримати значні державні замовлення
	проектування нового виробничо-лабораторного комплексу по виробництву ліків в м'яких лікарських формах
Управління фінансовою діяльністю	підвищення рентабельності підприємства
	підвищення якості прибутку
	збільшення розміру власного оборотного капіталу
	своєчасність розрахунку з постачальниками
	підвищення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей
	інкасація дебіторської заборгованості
	забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства
	формування позитивного чистого грошового потоку
Управління маркетинговою діяльністю	розширення клієнтської бази
	підписання контрактів із новими постачальниками
	розширення ринків збуту у напрямі Казахстану, Armenії, Грузії
	збільшення обсягу реалізації
	підвищення рівня задоволеності клієнтів
	підвищення іміджу підприємства серед постачальників і отримання більш вигідних умов співробітництва
	підвищення оборотності готової продукції та товарів
Керуюча підсистема	підвищення мотивації і віддачі працівників
	мінімізація плинності персоналу
	забезпечення темпів зростання фонду заробітної плати відповідно за середньодержавного рівня

Джерело: побудовано автором

3. Конкретизація цілей підприємства, виділення критеріїв оцінки ступеня виконання стратегічної мети. Тобто до кожної стратегічної мети підбирається один чи декілька оцінних критеріїв. Для визначення критеріїв досягнення стратегічної мети використовуємо логічний метод та метод економіко-математичного моделювання.

За напрямом операційної діяльності:

– підвищення рентабельності операційних витрат до 15% (оскільки рівень рентабельності операційної діяльності підприємств фармацевтичної галузі становив у 2016 році – 15,7%, 2017 році – 16,5%, 2018 році – 15,3% [3]);

– утримання основних засобів в робочому стані – 50% рівень їх зносу.

За напрямом фінансової діяльності:

– підвищення рентабельності підприємства до 10% (оскільки рівень рентабельності діяльності підприємств фармацевтичної галузі становив у 2018 році – 10,3% [3]);

– підвищення якості прибутку шляхом збільшення інших операційних доходів, фінансових

доходів, інших доходів та зменшення (оптимізація) адміністративних витрат, інших операційних витрат, фінансових витрат, інших витрат, витрат з податку на прибуток;

– підвищення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей та обмеження їх періоду на 30 календарних днів;

– забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства: для загальної ліквідності нормативним вважається значення вище 1, швидкої ліквідності – 0,6-0,8, абсолютної ліквідності – 0,1;

– формування позитивного чистого грошового потоку.

За напрямом маркетингової діяльності:

– збільшення обсягу реалізації на рівні, не менше 10% (темپ приросту обсягу реалізації продукції фармацевтичної галузі у 2016 році становив 26,46%, 2017 році – 15,56%, 2018 році – 8,86%),

– підвищення оборотності готової продукції та товарів. У 2016 році період оборотності готової продукції та товарів становив 44 дні, 2017 році – 53 дні, 2018 році – 47 днів. Вважаємо, що критерієм

досягнення стратегічної цілі буде період оборотності готової продукції та товарів – 45 днів;

За напрямом маркетингової діяльності: забезпечення темпів зростання фонду заробітної плати відповідно за середньодержавного рівня.

Побудова стратегічної карти здійснюється за таким принципом. Формування стратегії та її компонентів здійснюється згори вниз. Тобто основну мету роботи підприємства окреслює керівництво

компанії. Далі за ланками розробляються більш детальні та конкретні цілі, що в кінцевому результаті повинні привести до виконання головної мети роботи підприємства [1, с. 73].

Стратегічна карта ПАТ «Монфарм» зображена на рис. 2.

Таким чином, розробка стратегічної карти ПАТ «Монфарм» дозволяє прослідкувати причинно-наслідковий зв'язок між окремими цілями

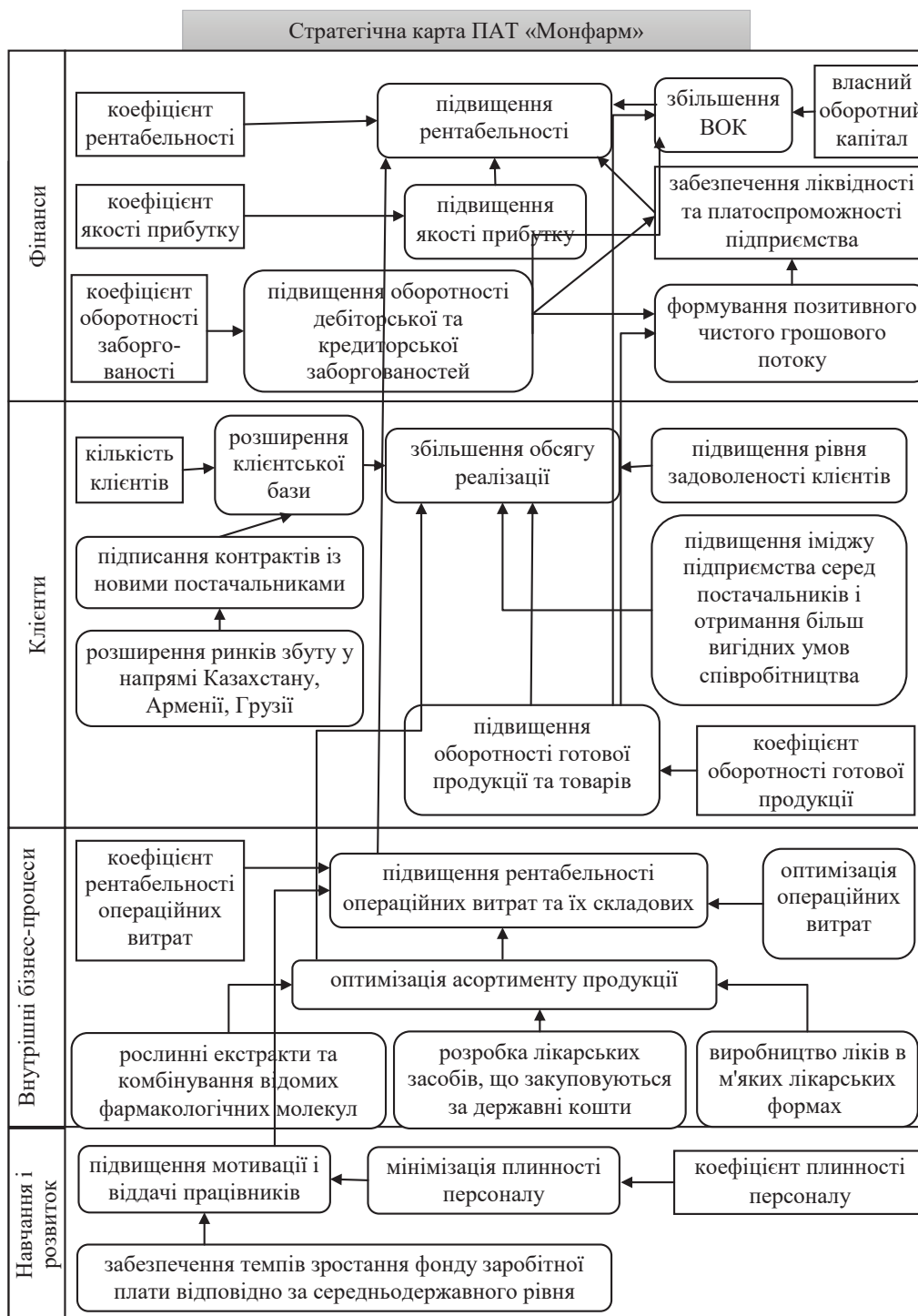


Рис. 2. Стратегічна карта ПАТ «Монфарм»

Джерело: побудовано автором

підприємства, а збалансована система показників дозволяє виміряти ступінь досягнення підприємством поставленої мети.

Успішна реалізація стратегії ПАТ «Монфарм» передбачає створення відділу стратегічного управління. Згідно досвіду іноземних компаній, створення організаційних підрозділів стратегічного управління, є основою стратегічного управління. Крім створення організаційного підрозділу, завданням якого буде вирішення всіх стратегічних питань, потрібно централізація управління стратегією підприємства та координація стратегічних цілей на всіх рівнях управління [4, с. 80]. Створення відділу стратегічного управління потребує ряду витрат фінансових ресурсів та часу.

Для створення відділу підприємству необхідно найняти спеціалістів із стратегічного управління та спорядити їх усім необхідним обладнанням, тобто підприємство понесе фінансові втрати.

Даний відділ повинен бути підлеглий безпосередньо генеральному директору ПАТ «Монфарм» і стояти над усіма іншими підрозділами.

Виходячи із цього, головними завданнями даного відділу будуть: аналіз сильних і слабких сторін підприємства, загроз і можливостей та перспектив; аналіз впливу факторів зовнішнього середовища і внутрішнього середовища, можливість їх виникнення в майбутньому; визначення цілей на всіх рівнях, визначення головної цілі, формування дерева цілей, відбір проблем, якими займається стратегічного управління; розробка стратегій, які допомагають досягти встановлених цілей; планування необхідних ресурсів для реалізації стратегій; контроль реалізації стратегічних планів.

До складу відділу стратегічного управління повинно входити максимум 3-4 співробітники, а саме: начальник відділу стратегічного управління; провідний аналітик; провідний спеціаліст із стратегічного управління. Начальник відділу стратегічного управління знаходиться в безпосередньому підпорядкуванні у генерального директора компанії. У структуру стратегічного підрозділу також входять провідні фахівці за напрямками діяльності, що відповідають основним фазам стратегічного процесу: аналізу стратегії, стратегічного вибору і реалізації стратегії. Начальник стратегічного відділу стратегічного управління пропонує генеральному директору

до реалізації перспективну стратегію розвитку організації і здійснює оперативне керівництво нею.

Провідний аналітик займається аналізом зовнішнього оточення і внутрішнього середовища компанії. При цьому моніторинг та аналіз зовнішнього оточення цілком знаходиться в його компетенції. Для цих цілей використовуються всі можливі джерела інформації: зовнішні і внутрішні, первинні та вторинні. Після їх отримання та обробки формується і в можливій мірі формалізується база даних, яка лягає в основу системи підтримки прийняття стратегічних рішень. Прогностичні функції залежно від особистих якостей можуть бути покладені як на провідного аналітика, так і на провідного спеціаліста із стратегічного управління. Моніторинг та аналіз внутрішнього середовища також знаходиться в зоні відповідальності провідного аналітика, але здійснюється спільно з провідним економістом.

Провідний спеціаліст із стратегічного управління відповідає за розробку стратегічного плану в цілому і також може виконувати обов'язки тимчасового заступника начальника стратегічного відділу. Таким чином, на відміну від представників описаних раніше посад він повинен в певній мірі володіти якостями не тільки оператора, а й менеджера. Використовуючи в якості вхідних даних результати роботи провідного аналітика і провідного економіста, він формує в термінах стратегічного менеджменту діючу стратегію організації та перспективну стратегію (якщо перша потребує корегування або зміну) і пропонує її до розгляду. Здійснює мережеве планування бізнес-проекту і призначення ресурсів для його здійснення.

Висновки. В результаті досліджень визначено стратегічну мету ПАТ «Монфарм» – це підвищення рівня прибутковості та ефективності управління. Сформовано стратегічні цілі досліджуваного підприємства. До них віднесено: підвищення рентабельності підприємства та його витрат; оптимізація асортименту реалізованої продукції за критерієм прибутковості; розширення клієнтської бази; збільшення розміру власного оборотного капіталу; підвищення оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей; забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства; підвищення мотивації і віддачі працівників; утримання основних засобів в робочому стані тощо.

Література:

1. Розгон А. О. Побудова стратегічної карти реалізації цілей підприємства *Управління розвитком*. 2014. № 14. С. 72-75.
2. Про забезпечення доступності лікарських засобів: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.09.2017 № 152. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/152-2017-%D0%BF>.
3. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Продіус Ю. І., Богослов В. Б. Інноваційний підхід в організації стратегічного управління на українських підприємствах. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 6 (22). С. 78-84

CONTEMPORARY ISSUES IN MULTINATIONAL BANKING: AN OVERVIEW

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ У ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ: ОГЛЯД

Zapomichna P.A.

викладач

Львівського державного університету внутрішніх справ

Zapotichna R.A.

Lecturer

Lviv State University of Internal Affairs

The article provides an analysis of the changes that occurred in the multinational banking over the last decade, taking into account the consequences of the global financial crisis. The major changes in multinational banking are as follows: the rise of South–South banking, regionalization, the shift toward alternative sources of funding, dramatic increase in bank size, adopting increasingly restrictive policies, expansion of Chinese banks. The existing and new evidence of the causes and effects of these changes – in particular, for economic growth, shared prosperity, and poverty reduction are examined. The article investigates the activities of multinational banks, focusing both on their international brick-and-mortar operations and well their cross-border activities, the factors that contribute to these changes, their drivers and economic influences.

Keywords: multinational banks, fast-growing markets, south-south, regionalization, post-crisis period.

У статті проаналізовано зміни, які відбулися у діяльності транснаціональних банків за останнє десятиліття, враховуючи наслідки світової фінансово-економічної кризи. Основні зміни у діяльності транснаціональних банків включають: зростання банківської активності у напрямку «Південь–Південь», регіоналізація, перехід до альтернативних джерел фінансування, різке збільшення розміру банків, прийняття все більш обмежувальної політики, розширення експансії китайських банків. Досліджено передумови, причини та наслідки цих змін, зокрема для економічного зростання та розвитку, а також зменшення бідності. У статті досліджено діяльність транснаціональних банків, як через входження їхніх підрозділів на ринок країн–реципієнтів, так і їхні міжнародних операціях, з наголосом на факторах, що сприяють цим змінам та їхньому економічному впливі.

Ключові слова: транснаціональні банки, швидкозростаючі ринки, «Південь–Південь», регіоналізація, посткризовий період.

В статье проанализированы изменения, которые произошли в деятельности транснациональных банков за последнее десятилетие, учитывая последствия мирового финансово-экономического кризиса. Основные изменения в деятельности транснациональных банков включают: рост банковской активности в направлении «Юг-Юг», регионализация, переход к альтернативным источникам финансирования, резкое увеличение размера банков, принятие все более ограничительной политики, расширение экспансии китайских банков. Исследовано предпосылки, причины и последствия этих изменений, в частности для экономического роста и развития, а также уменьшение бедности. В статье исследована деятельность транснациональных банков, как через входение их подразделений на рынок стран-реципиентов, так и их международные операции, с учетом факторов, способствующих этим изменениям и их экономическом воздействии.

Ключевые слова: транснациональные банки, быстрорастущие рынки, «Юг-Юг», регионализация, посткризисный период.

Background. A decade after the global banking crisis 2019 looks like it could be a year of tipping points in the evolution of the industry. The banking industry worldwide is being transformed. The global impulses for change include technological innovation; the deregulation of financial services both at host and home countries levels and opening-up to international competition; and – equally important – evolution of corporate behaviour, such as growing disintermediation and increased emphasis on shareholder value. In addition, recent banking crises in Asia and Latin America have highlighted these pressures. The multinational banking in central Europe and Latin America have also been transformed

as a result of privatizations of state-owned banks that had dominated their banking systems in the past.

In the light of the foregoing, the main changes and forces for change in multinational banking and are analyzed in the article. These topics raise a number of microeconomic questions, in particular, about economies of scale and scope, competition within the banking market and macroprudential issues, in particular, about the impact of consolidation on supervisory structures and economic stability.

Analysis of recent research and publications. Given these background, multinational banking has attracted increased attention from policy makers,

scholars, and other financial sector stakeholders. The global economic crisis has definitely led to a reassessment of the potential pros and cons of bank globalization because many observers perceive multinational banks to have been in charge of the transmission of shocks across borders during the recent economic crisis (C. Jeanneau, M. Micu [1], R. De Haas, I. Van Lelyveld) [2]). Concerns about the effects of multinational banking—in particular, global systemically important banks, which are deemed to be too big to fail – have been voiced by the Financial Stability Board, the G-20, and policy makers around the world.

Despite the urgency of the problem, the study of the trends and issues on multinational banking in the domestic economic literature has not been sufficiently performed. These issues are usually considered in the context of studying the process of globalization of economy and finance. In the Western economic literature, the analysis of the multinational bank's activity has received much more attention, in particular, in the works by S. Timewell [3], S. Claessens, N. van Horen [4] E. Cerutti, S. Claessens, D. Puy [5] and others.

The main **aim** of this article is to present an original and newly collected information on trends in multinational banking.

Materials and methods. The analyses in the article is based on the methods of scientific knowledge, systematic analysis, comparison, induction and deduction, systematization of methodological approaches, scientific synthesis.

The result of research. During the decade before global economic crisis, multinational bank's activities across national borders increased dramatically. In many cases, the trend brought benefits, including additional capital, liquidity, and technological advances, which led to greater efficiency and financial development. The global crisis, however, led to a reassessment of the benefits of bank globalization, with multinational banks seen as drivers for transmitting the crisis across borders.

Multinational bank's activities may contribute to faster growth, greater welfare, and enduring stability in two important ways: first, by bringing much-needed capital, expertise, and new technologies, thereby leading to more competitive banking systems; and second, by enabling risk sharing and diversification, thereby smoothing out the effects of domestic shocks [6].

Depending on the conditions, however, multinational banking may also lead to costs. Risk sharing will inevitably expose host countries to systemic risks from time to time; and more recently, multinational banks have been criticized for playing a role in the transmission of shocks across borders during the global financial crisis. Cross-border bank flows also play a crucial role in transmitting global liquidity to local financial systems, and international banking may promote destabilizing boom-bust cycles in poor institutional environments [7].

Thus, the main trends in multinational banking are as follows: the rise of South–South banking, regionalization, the shift toward alternative sources of funding, dramatic increase in bank size, adopting increasingly restrictive policies, expansion of Chinese banks

In the wake of the global, the globalization trend has been partially reversed, as multinational banks from developed countries – “the North” – have scaled back their international operations, coinciding with a general backlash against globalization. While banks based in high-income countries drove exits, developing country banks continued their international expansion, accounting for the bulk of new entry into foreign markets. Cross-border bank claims and syndicated loans also saw significant retrenchments, but “South–South” transactions—from developing countries to other developing countries—started growing, starting to replace the leading role of “North–South” transactions in the aftermath of the global crisis. This greater South–South activity has also coincided with regionalization, both in the roster of foreign banks in many host countries and in cross-border flows.

Postcrisis supervisory and regulatory reforms intended to enhance bank balance sheets and financial stability, such as more stringent capital requirements for banks and macroprudential regulations, have been at least partially responsible for these changes, affecting the supply of credit. During the crisis, banks also reduced lending as demand for external financing abroad declined, and sovereign and other risks increased. In addition, the crisis highlighted the need for greater cooperation in resolving troubled banks with multinational operations and a more explicit ex ante understanding of the associated burden sharing. More generally, the regionalization of international banking is prompting countries to contemplate regulatory and supervisory approaches [7].

Open Banking regulations from Europe to Hong Kong, Australia, Singapore, and – soon – Canada are fragmenting traditional retail asset and liability gathering in most markets. Open Banking – a term for common interfaces among banks and other third parties to facilitate more competition – creates new business opportunities. For decades, banks have sought to become more “vertical,” offering services from top to bottom. Now many new entrants want to be “horizontal,” dominating a lucrative specialty. They're going after things like account aggregation (like Yolt in the UK) or back-office enablement (Cross River in the US and Clear Bank in the UK). Some are seizing upon esoterica – ‘The Narrow Bank’ arbitrages the US Federal Reserve deposit rate for corporate depositors. In response to Open Banking, the UK already has 62 registered third-party providers, all of whom plan to take advantage of a fragmenting value chain. Stripe, a 7-year-old specialist payments, now commands a valuation within touching distance of Deutsche Bank – a sign that horizontal can be very attractive. We will undoubtedly see more fragmentation in 2019 – along with, undoubtedly, efforts to re-bundle those components [8].

Multinational banks continue to grow their assets as the world economy expands. If no major economy falters, the expansion may continue. While there is some debate about whether China's economy is bigger than that of the United States, there is no questioning which nation is home to the largest banks. The power in banking

is unquestionably shifting eastward to China. Out of the top 10 largest banks by assets, only two are American banks. They rank number six and nine. The leading banks by far are Chinese banks. China holds the top four slots in the top 10. Japan and France are also represented, and England has the number 5 bank. In short, only five countries are represented on the list of top 10 banks in the world. This concentration of financial activity does not necessarily represent a concentration of wealth. All of the banks on our top 10 list do international business, so wealth from countries with smaller banks is flowing through the top 10 players.

The rise of South–South banking and banking’s greater regionalization come with benefits but also possible risks. Greater South–South banking is likely to increase local competition and financial development, as any other entry would. But to the extent that banks from the South are more familiar with the institutions and the culture of other developing countries, they tend to be better at serving smaller and more informationally opaque segments, such as SMEs and households. They are also likely to be more committed to host countries and less likely to exit during downturns. However, to the extent that shocks are more correlated within regions than globally, greater regionalization will limit risk sharing and the diffusion of the best banking technology and skills. Greater South–South banking also entails additional risks from having foreign banks from less regulated and institutionally weaker home countries. The net effect of regionalization is not clear a priori and is a topic for further research.

Another trend in bank internationalization is a dramatic increase in bank size. From 2005 to 2014, the total asset size of the world’s largest banks increased by more than 40 percent.

After the crisis, there was also a disintermediation trend, whereby cross-border bank credit was substituted with capital market funding. The importance of well-functioning domestic capital markets as a “spare

tire” was confirmed during the global crisis, when in many countries they substituted at least partially for the decline in bank funding. The patterns illustrated here highlight not only the benefits of having alternative sources of finance but also the need to broaden the policy discussion to consider the financial system as a whole, and not focus just on one type of financial intermediary such as global banks. These shifts do not alleviate the funding constraints of smaller firms without access to markets, however. For smaller firms with limited or no access to capital markets, the important role of banks remains [7].

Conclusions. The article provides a careful review and synthesis of recent and new research; it also notes where more research is needed. It argues that multinational banking is no panacea for guaranteeing development and stability, and that the right policies are central to generating benefits, while avoiding negative repercussions associated with cross-border banking. Consequently, to secure contract enforcement, governments and international bodies must strengthen regulations, improve information availability, and enhance legal and judicial systems. In designing policies to overcome institutional weaknesses, it is also important to take into account the differences in bank characteristics and conditions in both home and host countries.

Overall, multinational banking can have important benefits for development by improving efficiency and risk sharing, but benefits do not accrue unless the institutional environment is developed and the right policies are adopted. Thus, the challenge for policy makers is to provide an environment that will maximize the benefits from internationalization while minimizing the costs. The key to addressing this challenge is to devise policies acknowledging that benefits and costs vary, depending on bank characteristics and home and host country conditions. The rise of South–South banking ties as well as the emergence of new financial technologies will also present new challenges for policy makers.

References:

1. Jeanneau C. Determinants of International Bank Lending to Emerging Market Countries / C. Jeanneau, M. Micu // BIS Working Papers. 2002. No. 112. P. 1–43.
2. De Haas R. Internal capital markets and lending by multinational bank subsidiaries / R. De Haas, I. Van Lelyveld // EBRD Working Paper. 2008. No. 105. 35 p.
3. Timewell S. 2010. New World Order. [Web site]. Available at: <http://www.thebanker.com/Banker-Data/Banker-Rankings/New-World-Order>
4. Claessens S. Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability / S. Claessens, N.van Horen // IMF Working Papers. 2012. No. 12(10). 40 p.
5. Cerutti E. Push Factors and Capital Flows to Emerging Markets: Why Knowing Your Lender Matters More Than Fundamentals / E. Cerutti, S. Claessens, D. Puy // IMF Working Paper. 2015. No. 127. 43 p.
6. Claessens S. How does foreign entry affect domestic banking markets? / S. Claessens, A. Demirguc-Kunt, H. Huizinga // Journal of Banking & Finance. 2001. Vol. 25. Issue 5. P. 891–911.
7. The International Bank for Reconstruction and Development. Global Financial Development Report 2017/2018: Bankers without Borders. 2018. 181 p.
8. McIntyre A. 10 Major Trends Driving Banking In 2019: Banking's Evolution Accelerates. 2019. Retrived from: <https://www.forbes.com/sites/alanmcintyre/2019/01/07/10-major-trends-driving-banking-in-2019-bankings-evolution-accelerates/#da4cd6b70507>

УДК 330.3:631.1

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА АМАРАНТУ В УКРАЇНІ

CURRENT SITUATION AND EFFICIENCY OF AMARANTIC PRODUCTION IN UKRAINE

Льків Л.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

П'ків Л.А.

*Ph.D. in Economics
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

Гриневич І.О.

*студентка
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Grinevich I.O.

*Student
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

В статті досліджено сучасний стан виробництва амаранту в Україні. Обґрунтовано умови розвитку виробництва та формування його ефективності. Розкрито економічне та соціальне значення вирощування амаранту. Досліджено і проаналізовано показники виробництва культури. Визначено перспективи підвищення економічної ефективності амаранту. Виявлено, що з розвитком нових технологій і підвищенням рівня конкуренції на аграрному терені виробники все частіше шукають власну нішу, яка допоможе принести максимальний прибуток при мінімальних витратах. Причому з кожним роком виробничих ніш стає все більше, з огляду на те, що особливих технологій вирощування вони не вимагають. До такої ніші можна віднести виробництво амаранту та продукції з нього – олію із зародків амаранту, шліфовану амарантову крупу, борошно, пластівці, макуху, косметичні крем-гель та гідрофільну олію, лікувальні мазі, спреї, гелі. Визначено, що цей непримітний, на перший погляд, бізнес може стати справжньою знахідкою для будь-якого аграрія.

Ключові слова: нішеві культури, виробництво, амарант, сучасний стан, посівні площі, динаміка, ефективність.

В статье исследовано современное состояние производства амаранта в Украине. Обоснованы условия развития производства и формирования его эффективности. Раскрыто экономическое и социальное значение выращивания амаранта. Исследовано и проанализировано показатели производства культуры. Определены перспективы повышения экономической эффективности амаранта. Выявлено, что с развитием новых технологий и повышением уровня конкуренции на аграрном поприще производители все чаще ищут собственную нишу, которая поможет принести максимальную прибыль при минимальных затратах. Причем с каждым годом производственных ниш становится все больше, учитывая то, что особых технологий выращивания они не требуют. К такой нише можно отнести производство амаранта и продукции из него – масло, муку, хлопья и всякое другое. Определено, что этот неприметный, на первый взгляд, бизнес может стать настоящей находкой для любого агрария.

Ключевые слова: нишевые культуры, производство, амарант, современное состояние, посевные площади, динамика, эффективность.

The article investigates the current state of amaranth production in Ukraine. The conditions of development of production and formation of its efficiency are grounded. The economic and social importance of growing amaranth has been revealed. Indicators of production of culture are investigated and analyzed. The prospects for improving the economic efficiency of amaranth have been determined. It is revealed that with the development of new technologies and increasing level of competition in the agricultural field, manufacturers are increasingly looking for their own niche, which will help to maximize profits at minimal cost. And with each passing year niches grow more and more, given that they do not require special growing technologies. Such a niche involves the production of amaranth and its products – oils, flours, etc. It is determined that this invisible, at first glance; business can become a real find for any agrarian. In general, there are enough active farmers who want to grow lucrative niche crops, including amaranth, in Ukraine.

Keywords: niche cultures, production, amaranth, current state, acreage, dynamics, efficiency.

Постановка проблеми. Нішеві культури привертають значно менше уваги аграріїв, ніж традиційні найбільш поширені зернові та олійні, такі як

пшениця, кукурудза, соняшник і соя. Однак їх економічний потенціал, у тому числі і експортний, є не менш значущим для розвитку агробізнесу, а за рівнем

прибутковості вирощування окремих із цих культур може істотно перевищувати найбільш поширені його види та напрями. Серед нішевих сільськогосподарських культур одне із провідних місць в Україні займає амарант, який одночасно належить як до зернових, так і до олійних культур. Взагалі, амарант за класифікацією не є зерновою культурою, а відноситься до псевдозернових, як, наприклад, гречка.

Амарант є дуже рентабельною культурою, а також відмінним попередником, бо збагачує ґрунт органікою та азотом. Корисною особливістю його також є властивість відновлювати засолені ґрунти. За 2-3 роки вирощування амарант здатен значно покращити родючість таких земель.

Сучасна популярність амаранту і продуктів, одержуваних з нього, обумовлена унікальним набором різних складових: вітамінів, мінералів, амінокислот, мікроелементів. За їх вмістом амарант істотно перевершує популярні в нашій країні злакові та інші культури іноземної та вітчизняної селекції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Все більшого значення набувають питання розвитку виробництва нішевих культур в Україні, зокрема особливості їх виробництва, рентабельність вирощування та подальшої переробки в Україні вивчали такі вітчизняні вчені, як О. Фурдичко, О. Дем'янюк, Є. Сенько, О. Шкуратов; стан, особливості, та економічні механізми регулювання ринку нішевих культур досліджували Ю. Никитюк, Т. Мірзоева, В. Биков, Л. Балабанова, О. Азарян, Б. Семак, А. Швець.

Враховуючи прискорені зміни сучасних умов господарювання потрібно здійснювати пошук перспектив розвитку сільськогосподарського виробництва. Відзначаючи цінність результатів досліджень науковців, зазначаємо, що питання сучасного стану та ефективності виробництва такої нішевої культури як амарант залишаються недостатньо дослідженими та потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Головна мета цієї роботи полягає у дослідженні сучасного стану та організаційно-економічних аспектів функціонування й ефективного виробництва амаранту, визначення перспектив подальшого його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Амарант має походження від ацтеків, майя та інків, древніх цивілізацій Північної і Південної Америки, де він вирощувався і культивувався поряд з кукурудзою (маїсом), томатами, перцем та іншими культурами. Але якщо ті ж томати і кукурудза досить швидко прижилися в Старому Світі і стали одними з головних сільськогосподарських культур, то амарант почав завойовувати ринок тільки з другої половини ХХ століття [1].

Існує близько 100 видів амаранту, серед них лише кілька видів їстівні, більшість видів є злісними бур'янами, а ще кілька – використовуються як декоративна рослина. За цілющою силою амарант можна порівняти хіба що із женьшенем. За поживною цінністю він перевершує усі рослини. Останнім часом насіння амаранту все частіше і частіше називають «зерном ХХІ століття», оскільки воно за вмістом поживних речовин цінніше, ніж пшениця.

В Україні амарант почали вирощувати у 1989-1992 роках.

Понад 100 господарств (переважна більшість сіє амарант вперше) пристосовуються до культури та відпрацьовують для себе технологію вирощування. Переробні підприємства нарощують асортимент, обсяги переробки та прокладають нові канали реалізації. Тобто амарантова галузь розвивається і стає ще більш привабливою для інвестицій.

Найбільш поширені в Україні сорти амаранту – Харківський-1, Лера, Ультра, Сем, Студентський. Вони мають різний вегетаційний період та напрями застосування, тому є можливість підібрати сорт для будь-якого регіону та для будь-яких потреб.

Оптимальні строки посіву різні для регіонів України. Але слід мати на увазі, що сходи амаранту бояться приморозків і тривалого зниження середньодобової температури (при цьому посіви ростуть повільно й заростають бур'янами).

Кожен аграрій має знайти той оптимальний момент для посіву амаранту, який дозволить отримати гарні сходи. Строки посіву амаранту без втрати майбутнього врожаю можна переносити до 1 червня, а з частковою втратою майбутньої урожайності – до 15 червня.

Вирощувати амарант можна в усіх регіонах України. В південних, центральних і східних областях він відмінно переносить посуху та завдяки високим температурам і достатньому сонячному опромінюванню дає найкраще за якістю насіння, у більш вологих регіонах країни – кращі врожаї зеленої маси.

На даний момент амарант є однією з найприбутковіших сільськогосподарських культур, які вирощуються в Україні, переважним чином у Київській, Харківській, Миколаївській та Херсонській областях. Наразі ціна на товарне насіння коливається від 20 до 30 тис. грн./т. Але слід зазначити, що саме 20 тис. грн/т є тією ціною, яка влаштовує і сільгоспвиробника, і переробника, і конкурує з імпортною сировиною (наприклад, індійською). Якщо сільгоспвиробник вирощує органічний амарант, його вартість збільшується на 30-50% [2].

Фактори, які можуть перекопати агровиробника вирощувати амарант:

- високий потенціал деяких сортів. За ідеальної технології на родючих ґрунтах, а також на зрошенні в південних регіонах можна досягти врожайності 3-3,5 т/га і, навіть – до 5 т/га.

- найменший транспіраційний коефіцієнт серед агрокультур, що вирощуються в Україні, найбільша інтенсивність росту зеленої маси – за температур понад 30°C.

- високий вміст білку у зеленому конвеєрі – 15-16% у вегетативній масі. Силосується з кукурудзою в співвідношенні 1:1. Вживання такого силосу на третину збільшує надой корів. Навіть поживні рештки можна використовувати для годівлі кіз та овець.

- вимогливий до родючості ґрунтів, але не потребує обов'язкового внесення міңдобри́в, через те, що сам задовольняє свої потреби у азоті та збагачує ним ґрунт.

– за умови дотримання сівозміни не пошкоджуються шкідниками та хворобами.

– не дає падалиці через те, що на відміну від щирини, насіння амаранту дуже тендітне і під час зимівлі у ґрунті втрачає свою схожість.

Динаміку зростання посівних площ під органічним та звичайним амарантом показано на рис. 1 [3].

Отже, можемо сказати, що площі під названою культурою мають тенденцію до збільшення. Так, у 2019 році порівняно з 2017 роком площі посіву амаранту збільшилися у 16 разів (органічного у 9 разів).

Олія, борошно, крупи і пластівці з амаранту, що виробляються в Україні мають органічний сертифікат. Але це лише документально оформлена органічна продукція. Де-факто, 90% амаранту в Україні вирощується без використання хімічних засобів захисту рослин.

Зазвичай амарантовий хліб виробляється лише з додаванням певної кількості амарантового борошна, а в Миколаєві винайшли рецептуру, за якою можна виробляти хліб із виключно амарантового борошна.

Сьогодні за середньої врожайності по Україні 20 ц/га та реалізаційної ціни товарного насіння 25 тис. грн/т (35 тис. грн/т – органічного) амарант є економічно привабливою культурою. За таких показників дохід вирощування амаранту становить приблизно \$1,8 тис./га. Водночас переробка насіння на борошно може принести \$2,7 тис./га, на крупу та борошно – \$3,7 тис./га, а переробка на крупу, екстракційну олію та шрот – \$4,5 тис./га.

Амарант вигідно вирощувати ще й тому, що він є відмінним попередником у сівозмінах. А основна вимога амаранту до попередників – раннє збирання та відсутність поживних решток на поверхні ґрунту. Найкращими попередниками є однорічні трави, зернові та зернобобові культури, картопля. За умов дотримання сівозміни можливість ураження сходів шкідниками є мінімальною.

У 2018 році три підприємства у Тернопільській, Херсонській та Донецькій областях почали

виробляти трав'яні гранули з вегетативної маси амаранту. В подальшому їх виробництво збільшуватиметься. Рентабельність та поживна цінність гранули з амаранту значно вища, ніж з люцерни. А саме головне – вона користується попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Орієнтовна оптова ціна реалізації – 5 грн/кг [4].

Виробники олії зазвичай заздалегідь викуповують у фермерів весь майбутній урожай амаранту. Якщо ж поєднати в одному бізнесі вирощування амаранту і виробництво олії, то економічний ефект вийде ще більшим [5].

Основне завдання, яке стоїть перед тими, хто може і хоче переробляти амарант – наростити сировинну базу. Використання якісного посівного матеріалу може додати господарю до 50% урожаю.

Але, повертаючись до питання застосування технологій, потрібно не просто купувати насіння, а укласти договори супроводу, оскільки культура для України нова.

З тонни амаранту виходить від 30 до 60 літрів масла, його вартість на зовнішньому ринку – 100-120 доларів за літр. Купують його Ізраїль, Китай, ЄС, США та колишні країни СНД, окрім Росії. Ще один важливий момент: сухі гранули амаранту використовують як паливні пелети. Амарант – недороге джерело відновлюваної енергії та гідна альтернатива витратному газу [6].

Торгово-промислова група «Амарант» (м. Дніпро) в 2017 році опанувала технологію очистки товарного насіння амаранту та вдосконалила її протягом 2018 та 2019 років. В результаті споживач отримав чисту амарантову крупу, пластівці, поп амарант та олію високої якості [7].

Загалом, активних фермерів, які хочуть вирощувати прибуткові нішеві культури, зокрема амарант, в Україні достатньо. Багато фахівців пропонують послуги з доробки і зберігання зерна. Залишилося лише знайти відповідні ринки збуту, зацікавити українського споживача і порозумітися між собою [8].

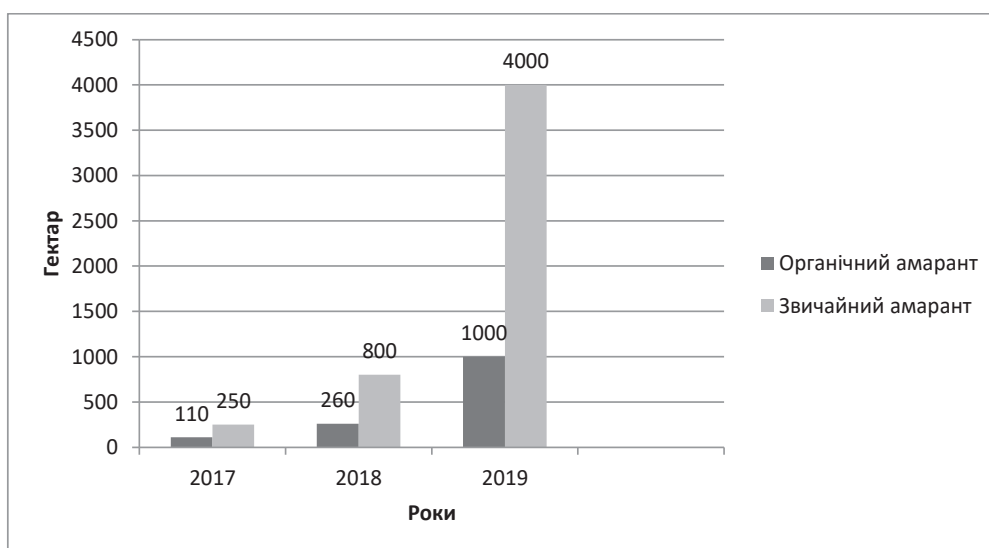


Рис. 1. Динаміка посівних площ під амарантом

Проте, вирощування амаранту на значних площах все ще є проблемою. Вона має системний характер і складається з трьох факторів: необізнаність населення України щодо корисних властивостей амарантової продукції; відсутність злагодженої експортної політики щодо амарантової олії; відсутність координації та узгодження інтересів виробників амаранту й виробників амарантової продукції.

Для подолання цих факторів на початку 2017 року було створено Громадську організацію «Асоціація виробників амаранту та амарантової продукції». Основною метою діяльності Асоціації є сприяння розвитку аграрного сектору України в частині координації дій сільгоспвиробників, що вирощують амарант, та переробників, які використовують насіння, шрот, борошно, олію, листя та суцвіття, зелену масу, в своєму технологічному процесі тощо [9].

Висновки і пропозиції. Наразі, амарант є дуже рентабельною культурою: прибуток з гектару сягає від 50 до 100 тис грн [10]. З часом амарант

дійде до кожного українського споживача. Аграрії збільшуватимуть врожаї, створюватимуть нові переробні потужності, а асортимент амарантової продукції вже розроблено. До тридцяти агрогосподарств – першопрохідників амарантового бізнесу, в 2019 році додалися ще сто, а тридцять компаній зайнялися виробництвом амарантового масла, борошна, крупи, пластівців і іншої продукції з цієї рослини. Причиною такого інтересу до амаранту став швидко зростаючий світовий ринок цієї культури, на якому перші отримують максимальні доходи.

Отже, амарант є дуже особливою сільськогосподарською культурою – поживною, цілющою, економічно вигідною, з необмеженими перспективами та напрямками використання. Україна, завдяки родючості ґрунту і достатній кількості сонячної інсоляції, яка дозволяє отримати максимальну продуктивність, має всі шанси стати найбільшим виробником органічного амаранту в світі.

Література:

1. Амарант или щирица: что это за растение URL: <https://www.olis.com.ua/rus/press-centre/amarant-polsa/>
2. Ринок амаранту розвивається динамічно, але поки попиту випереджає можливості виробників URL: <https://www.seeds.org.ua/rinok-amarantu-rozvivayetsya-dinamichno-ale-poki-popit-viperedzhaye-mozhливosti-virobників/>
3. Амарант: способи вирощування та використання URL: <http://agro-business.com.ua/agro/idei-trendy/item/13063-amarant-sposoby-vyroshchuvannya-ta-vykorystannya.html>
4. В Україні започаткували виробництво трав'яних гранул з амаранту URL: <https://superagronom.com/news/5522-v-ukrayini-zapochatkuvali-virobnitstvo-travyanih-granul-z-amarantu>
5. В Україні спостерігається бум виробництва амаранту URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/v-ukraini-sposterigaetsa-bum-virobnitva-amarantu>
6. Прибутковий і невибагливий URL: <https://uhbdp.org.ua/news/project-news/1245-pributkovyi-i-nevybahlyvyi-u-mykolaievi-silhospyrobnykiv-poznaiomyly-z-tekhnohiiieu-vyroshchuvannya-amarantu>
7. Інвестиційна привабливість амарантової галузі URL: <http://amaranth-association.com/investits%dl%96yna-privabliv%dl%96st-amarantovoyi-galuzi/>
8. Амарант – рослина від ацтеків на українських полях URL: <http://www.agroprofi.com.ua/statti/1705-amarant-roslyna-vid-atstekiv-na-ukrayinskykh-polyakh>
9. Громадська організація «Асоціація виробників амаранту та амарантової продукції» URL: <http://amaranth-association.com/>
10. З бур'янів до панів: на Київщині налагодили експорт продуктів з амаранту URL: <https://agroday.com.ua/2019/09/03/z-bur-yaniv-do-paniv-na-kyuyivshhyni-nalagodyly-eksport-produktiv-z-amarantu/>

УДК 338.58

АСПЕКТИ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ**ASPECTS OF THE PRICE POLICY OF MOTOR TRANSPORT COMPANIES****Клименко І.С.***кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Національного транспортного університету***Klymenko I.S.***Ph.D. of Technical
National Transport University***Кривошеєва С.В.***старший викладач кафедри економіки
Національного транспортного університету***Krivosheeva S.V.***National Transport University***Кривенко О.К.***старший викладач кафедри економіки
Національного транспортного університету***Kryvenko O.K.***National Transport University*

В статті розглянуті стратегії ціноутворення на транспортних підприємствах. Визначені конкуренти для автотранспортних підприємств. Пояснені причини збільшення ролі ціни. Рівень збитковості транспортних підприємств у 2018 році склав 7,3%. Існуючі моделі процесу ціноутворення не повністю враховують особливості різних типів ринку, що вимагає перегляду змісту і послідовності етапів ціноутворення та визначення типу ринкової структури на першому етапі формування ціни. Суть цінової політики полягає у встановленні оптимальних цін на товари, управлінні ними залежно від попиту на ринку, щоб досягти запланованого обсягу реалізації продукції та прибутку підприємства. Проблемою вітчизняних автотранспортних підприємств є те, що сформувавши цінову політику вони не відслідковують зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Ключові слова: ціна, автотранспортне підприємство, цінова політика, методи ціноутворення, стратегія.

В статье рассмотрены стратегии ценообразования на транспортных предприятиях. Определены конкуренты для автотранспортных предприятий. Объяснены причины увеличения роли цены. Уровень убыточности транспортных предприятий в 2018 году составил 7,3%. Существующие модели процесса ценообразования не полностью учитывают особенности разных типов рынка, что требует пересмотра содержания и последовательности этапов ценообразования и определения типа рыночной структуры на первом этапе формирования цены. Суть ценовой политики заключается в установлении оптимальных цен на товары, управлении ими в зависимости от спроса на рынке, чтобы достигнуть запланированного объема реализации продукции и прибыли предприятия. Проблемой отечественных автотранспортных предприятий является то, что сформировав ценовую политику они не отслеживают изменения во внутренней и внешней среде.

Ключевые слова: цена, автотранспортное предприятие, ценовая политика, методы ценообразования, стратегия.

The article discusses pricing strategies at transport enterprises. Significantly competitors for trucking companies. The reasons for the increasing role of prices are explained. Unprofitable level of transport enterprises in 2018 – 7.3%. Existing process models Pricing doesn't fully take into account the features of different types of sites. All that requires a review of the content and sequence of steps. Pricing and determining the type of market structure at the first stage price formation. The essence of pricing policy is to establish optimal prices for goods, to manage them dependent on market demand, in order to achieve the planned volume of product sales and enterprise profits. The problem of domestic motor transport enterprises is those that, having formed a pricing policy, they do not track changes in the internal and external medium.

Keywords: price, trucking company, pricing policy, pricing methods, strategy.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин автотранспортне підприємство знаходиться в постійній взаємодії з іншими ринковими суб'єктами. Відомо, що всі елементи ринку пов'язані між собою

та впливають один на одного, знаходячись під впливом зовнішнього середовища. Для АТП конкурентами являються інші АТП, а також вантажовласники, що займаються перевезеннями, використовуючи

власний автомобільний транспорт. Ціна займає особливе місце серед багатьох факторів, що визначають результативність діяльності автотранспортних підприємств.

Тарифи на перевезення відрізняються від цін завдяки таким особливостям: їх об'єкти, не маючи речовинного характеру, не можуть накопичуватися, формувати різні запаси тощо, як це відбувається з матеріальними цінностями в сфері обігу та виробництва й у бюджетній сфері. Аналізуючи сутність поняття тарифу і ціни, можливо визначити, що вони є ідентичними і тому дозволяється їх ототожнення [1, с. 83]. Рівень ціноутворення на автотранспортних підприємствах грає велику роль в отриманні позитивних фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В працях українських вчених В. Г. Андрійчука, О. Б. Бутніка-Сіверського, О. М. Варченко, В. Н. Зимовця, С. М. Кваші, В. Л. Корінєва, В. Я. Литвиненка, В. М. Онегіної, М. К. Пархомця, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука, А. В. Фурси, Л. О. Черної, О. М. Шпиचाка, Д. А. Штефанича та інших розглянуто питання формування механізму ціноутворення.

Окремо ціноутворенню на транспортних підприємствах присвячені роботи С.М. Аболоніна, В.П. Бичкова, А.В. Петрова, А.В. Базалюк, В.Л. Диканя, О.М. Кібік, Н.М. Колеснікової, О.М. Котлубая, Ю.Ф. Кулаєва, М.В. Макаренко, Л.О. Позднякової, Є.М. Сича, Н.В. Чебанової, В.І. Чекаловця, В.Г. Шинкаренка та інших. Проблематикою ефективності управління цінами та ціновою політикою займалися такі вчені, як Т.Г. Євдокимова, Г.А. Маховикова, І.А. Желтякова, С.В. Переверзева, Я.В. Литвиненко, В.Л. Корінєв, Т.Т. Негл, Р.Дж. Долан, Г. Саймон.

Але існуючі дослідження і наукові розробки представлених вчених не охоплюють всі аспекти проблеми ціноутворення на автотранспортних підприємствах. Функціонування автомобільного транспорту в сучасних ринкових умовах призводить до створення нових проблем та вирішення нових завдань.

Виклад основного матеріалу. Аналіз обсягів перевезень наземним транспортом в Україні, представлений в таблиці 1. [2] Виходячи з наведених даних зрозуміло, що перевезення автомобільним транспортом є найбільшою долею серед інших видів транспорту.

Таблиця 1

Перевезення вантажів транспортом (млн. т.)

	2016 р	2017 р	2018 р
Транспорт, всього	25,9	31,4	84,3
Автомобільний	23,8	29,4	82,8

За статистичною інформацією кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність) у 2018 році складає 8633 одиниці. Обсяг реалізованої продукції цих підприємств 303252003,0 тис.грн. Рівень збитковості підприємств цього виду діяльності у 2018 році склав 7,3%

[2]. Капітальні інвестиції у січні-вересні 2019 року у транспортні підприємства склали 12,3%, що у порівнянні з іншими видами підприємств знаходиться на середньому рівні. Прямі інвестиції у транспорту галузь міста Києва у січні-вересні 2019 року склали 1,3%, що є недостатнім та свідчить про низьку прибутковість галузі. Це свідчить про те, що необхідно дуже ретельно та виважено відноситись до цінової політики транспортних підприємств.

Так, існуючі підходи до ціноутворення на автомобільному транспорті, а саме витратний і ціннісний, мають певні недоліки з точки зору трудової теорії вартості та теорії граничної корисності. Це зумовлює необхідність об'єднання цих підходів і використання маркетингового підходу до ціноутворення. Існуючі моделі процесу ціноутворення не повністю враховують особливості різних типів ринку, що вимагає перегляду змісту і послідовності етапів ціноутворення та визначення типу ринкової структури на першому етапі формування ціни. Методи ціноутворення не враховують сприйманої споживачами цінності автотранспортних послуг і її співвідношення з типом ринку, що потребує розробки методичних основ визначення такої цінності, виходячи з типу ринку.

В сучасних економічних умовах роль ціни збільшується [3, с. 110]. Це пов'язано з наступними обставинами:

- у результаті глибоких економічних спадів купівельна спроможність споживачів скоротилася, тому вони стали більш чутливі до цін;
- підсилилася конкуренція;
- фрагментація багатьох ринків на сегменти. Підприємства, які пропонують одну послугу на масовому ринку, програють в порівнянні з підприємствами, що пропонують послуги в асортименті на різних сегментах ринку;
- дерегуляція цін – регулювання їх у найважливіших галузях.

Питання встановлення цін має першорядне значення в наступних випадках:

- коли підприємство встановлює ціни вперше;
- коли обставини примушують підприємство розглянути питання зміни ціни. Це має місце в наступних випадках:
 - підприємство сумнівається в тому, що встановлена раніше ціна є правильною при даному рівні попиту і структурі витрат;
 - коли вигідним виявляється встановити тимчасові ціни з метою стимулювання продажів або залучення нових покупців;
 - коли конкуренти змінюють ціни;
 - коли підприємство випускає гаму послуг, тісно взаємозалежних один з одним з погляду попиту і їх собівартості.

Реалізацією принципу цільової спрямованості є встановлення цінової політики підприємства.

У практиці маркетингу розроблені альтернативні методи ціноутворення: витратні та ринкові (на підставі споживчої цінності на підставі конкуренції).

Метод ціноутворення на основі витрат визначається за наступною схемою (рис. 1).

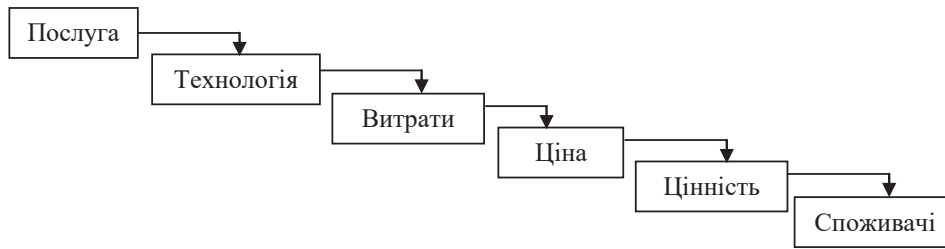


Рис. 1. Ціноутворення за витратним методом

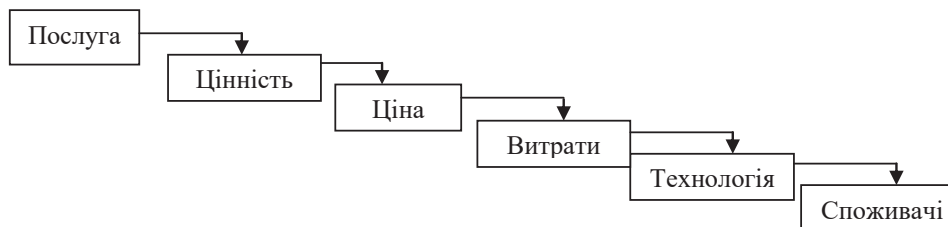


Рис. 2. Ринковий підхід до ціноутворення

Методи ціноутворення, орієнтовані на витрати, використовуються найбільше широко. Це обумовлене наступними причинами: дані методи прості – після визначення витрат до них додають деякий відсоток або норму прибутку; вони менш ризиковані, тому що засновані на витратах; сприяють установленню більш стабільних у часі цін, тому що засновані на внутрішніх факторах підприємства – витратах на робочу силу і доступності матеріалів.

Основним недоліком методів ціноутворення на основі витрат є ігнорування попиту на послуги. Проте, ці методи можуть використовуватися в наступних випадках: при встановленні вихідної ціни на принципово нові послуги; при встановленні цін у галузі, де переважна більшість підприємств користується цим методом; при визначенні цін на послуги, попит на які хронічно перевищує пропозиція.

Альтернативним витратному є ринковий підхід, при якому ціна визначається за схемою, представленою на рис. 2. При ринковій організації збуту продукції рівень ціни визначає можливий обсяг продажів і, відповідно, можливий масштаб виробництва.

Законодавство багатьох країн зобов'язує при вирішенні важливих соціально-економічних завдань використовувати торги для залучення до них широкого кола виробників. При цьому замовник створює, так званій, тендерний комітет. У його основні обов'язки входить: підготовка тендерної документації; оголошення і проведення торгів; аналіз і оцінка пропозицій, представлених учасниками торгів для вибору найбільш конкурентоспроможних з них. До складу тендерного комітету, крім замовника, можуть входити представники різних підприємств, у тому числі і консалтингових.

Суть цінової політики полягає у встановленні оптимальних цін на товари, управлінні ними залежно від попиту на ринку, щоб досягти запланованого обсягу реалізації продукції та прибутку підприємства [4, с. 58].

Сучасні моделі формування ціноутворення мають такий перелік дій:

- встановлення цілей та завдань ціноутворення;
- визначення попиту на продукцію;
- оцінка витрат;
- аналіз цін на товари конкурентів;
- вибір методу ціноутворення;
- встановлення остаточної ціни на продукцію.

Зарубіжні фахівці виділяють два основних етапи формування ціноутворення на підприємстві:

- визначення базової ціни на продукцію, тобто ціни без знижок, націнок, транспортних, страхових, сервісних компонентів тощо;
- визначення ціни на продукцію з врахуванням вищевказаних компонентів, знижок, націнок тощо.

При формуванні базової ціни керівники зарубіжних підприємств створюють індивідуальну структуру, яка буде ефективною та доцільною саме для специфіки їх діяльності.

Даний метод внутрішнього ціноутворення використовують японські підприємства. За оцінками фахівців, структура ціни така: витрати підрозділу-постачальника – 20%, прибуток – 15%, різні ринкові надбавки – 35%, торговельні націнки – 20%, інші – 10%. Подібну модель використовують на практиці й у США.

Проте, в умовах сучасної нестабільності політичного та економічного стану, при неможливості достатнього управління змінами необхідно проаналізувати процес формування цін, вплив цінової політики на прибуток та, в результаті, проаналізувати вплив на ефективність діяльності підприємства в цілому.

Проблемою вітчизняних автотранспортних підприємств є те, що сформувавши цінову політику вони не слідкують за змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищі, що впливають на ціну товару. Також помилкою підприємств є те, що вони не проводять аналіз впливу цінової політики на ефективність діяльності, адже у нашому швидкоплинному

макросередовищі важливо оперативно реагувати на зміни та постійно удосконалювати цінову політику [5, с. 205]. Слід звернути увагу на те, що керівникові після формування цін на продукцію необхідно слідкувати за змінами у державному регулюванні цінової політики, тенденціями цін на аналогові товари конкурентів, контролювати цінову політику безпосередньо на підприємстві та постійно корегувати ціни.

Підвищення ціни на продукцію також може призвести до збільшення або зменшення обсягу загального прибутку підприємства. Все залежить від обґрунтованості цінової політики, аналізу чутливості ринку до цін та, найголовніше, обробки та аналізу інформації щодо ситуації економічного стану в макросередовищі.

Варто зауважити, що постійний контроль цінової політики та корегування цін ще не є фактором успіху. Ефективність діяльності підприємства, перш за все, залежить від правильності обраної стратегії щодо змін у ціні на товар. Можна виділити три основні правила змін у ціновій політиці:

1. Ціна повинна покривати усі витрати. Цінова політика повинна бути такою, щоб підприємство неодмінно досягало беззбиткового обсягу виробництва продукції.

2. Ціна не повинна бути надто низькою. Така цінова політика може не покрити усіх витрат, а також зменшити прибуток шляхом відмови певного сегменту споживачів, які сумніваються у якості даного товару.

3. Ціна не повинна бути надто високою. Кожна продукція у своїй частці ринку серед конкурентів має свої межі ціни, тому керівник підприємства може скористатись даною ціною політикою тільки у відповідних межах, тобто підвищити ціну до тієї межі, на яку погодиться споживач підприємства

Цінова політика передбачає оцінку інтенсивності попиту. Більш високі ціни на продукцію призначаються тоді і там, де спостерігається підвищений попит, а низькі ціни – тоді і там, де попит слабкий, навіть якщо вартість одиниці товару в обох випадках однакова. Ціна на продукцію постійно змінюється і ціноутворення стає ефективною зброєю в руках продавця.

Ключовим етапом ціноутворення для вітчизняних підприємств є встановлення та аналіз впливу державного регулювання щодо цінової політики. Підприємства, що зважають на даний фактор при ціноутворенні, мають більш повний обсяг інформації щодо структури ціни залежно від галузі підприємства [6, с. 280].

Висновки. Визначення цінової політики є одним з найважливіших завдань, що стоять перед будь-яким підприємством. Процес поетапного формування ціни є першим кроком до ефективності цінової політики автотранспортного підприємства. Важливим етапом ціноутворення є формування завдань і цілей цінової політики, що ставить перед собою автотранспортне підприємство, адже вибір методу утворення цін, в першу чергу, залежить від поставлених цілей цінової політики підприємства.

Одним з головних завдань, що стоїть перед будь-яким підприємством є безперервний моніторинг усіх чинників та ризиків, що впливають на ціну.

Аналізуючи стан ринку, купівельну спроможність споживачів, зміни у ціновій політиці конкурентів, можливі майбутні ризики при розробці цінової політики підприємство може досягти позитивних результатів. Вдала стратегія щодо цін – це збільшення обсягу загального прибутку, високий попит на продукцію і послуги та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Література:

1. Карпенко О. О. Формування тарифів у контексті гармонізації інтересів вантажовласників та операторів змішаних перевезень вантажів // Водний транспорт: Зб. наук. праць. Вип. 2(17). К.: КДАВТ, 2013. С. 81-87.
2. Сайт статистики [ukrstat.gov.ua]
3. Садюк А. Умови лібералізації ціноутворення у потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту // Збірник наукових праць ДЕДУТ. Серія «Економіка і управління». 2016. Вип. 37. С. 107-115.
4. Белоусова Н. И., Васильева Е. М. Методологические аспекты анализа конкурентоспособных естественно-монопольных рынков и механизмов их развития // Вестник РГНФ. 2013. № 1(70). С. 56-65.
5. Коба В. Г., Бабина О. С., Карпенко О. О. Транспортно-експедиторська діяльність: навч. посібник. К.: КДАВТ, 2013 – 300с.
6. Матвійчук М. З. Теоретичний базис ціни як економічної категорії та його історичний розвиток / М. З. Матвійчук // Становлення облікової політики в Україні : тези доп. Всеукр. наук. конф. – Тернопіль, 2007. – С. 280–282.

УДК 636.2

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАГАЛЬНОЇ ТА СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

PECULIARITIES OF APPLICATION OF GENERAL AND SIMPLIFIED SYSTEM OF TAXATION OF SUBJECTS OF SMALL ENTERPRISE

Коба О.В.

кандидат технічних наук, доцент,
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Koba O.V.

PhD in Technical Sciences, Associate Professor
Yuriy Kondratyuk National University of Poltava

Васюк Н.С.

магістрант
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Vasyuk. Y.S.

Undergraduate
Yuriy Kondratyuk National University of Poltava

Суб'єкти малого підприємництва в Україні можуть застосовувати загальну або спрощену систему оподаткування. Кожна з них має особливості застосування, переваги і недоліки. Загальна система оподаткування немає обмежень, передбачає сплату податків за наявності у підприємства прибутку, однак її застосування пов'язане з значною кількістю обов'язкових платежів; складним порядком ведення обліку та звітності. Спрощена система оподаткування має обмеження у застосуванні. Однак спрощення облікових процедур, передбачене нею, робить її привабливою для суб'єктів малого підприємництва. З метою сприяння розвитку малого підприємництва в Україні необхідно удосконалити механізм спрощеного оподаткування на підставі європейського досвіду, що дозволить досягти рівня показників розвитку малого бізнесу в успішних країнах.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, загальна система оподаткування, спрощена система оподаткування, єдиний податок.

Субъекты малого предпринимательства в Украине могут применять общую или упрощенную систему налогообложения. Каждая из них имеет свои особенности применения, преимущества и недостатки. Общая система налогообложения не имеет ограничений, предусматривает уплату налогов при наличии у предприятия прибыли, однако ее применение связано с большим количеством обязательных платежей; сложным порядком ведения учета и отчетности. Упрощенная система налогообложения имеет ограничения в применении. Однако упрощение учетных процедур, предусмотренное ею, делает ее привлекательной для субъектов малого предпринимательства. С целью содействия развитию малого предпринимательства в Украине необходимо усовершенствовать механизм упрощенного налогообложения на основании европейского опыта, что позволит достичь уровня показателей развития малого бизнеса в успешных странах.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, единый налог.

Small business entities in Ukraine may apply a general or simplified tax system. Each of them has features, advantages and disadvantages. The general system of taxation has no restrictions, it provides for taxes to be paid when an enterprise has a profit, but its application entails a considerable amount of obligatory payments; complex accounting and reporting procedures. The simplified taxation system has limitations in its application. However, the simplification of accounting procedures provided by it makes it attractive to small businesses. In order to facilitate the development of small business in Ukraine, it is necessary to improve the mechanism of simplified taxation based on European experience, which will allow to reach the level of indicators of small business development in successful countries.

Keywords: small business entity, general taxation system, simplified taxation system, single tax.

Постановка проблеми. Мале підприємництво виступає невід'ємним суб'єктом ринку. Частка суб'єктів малого підприємництва у загальній доданій

вартості в Україні з року в рік зростає (таблиця 1). Проте, її рівень залишається недостатнім порівняно з успішними країнами світу: США, Японією,

Динаміка частки суб'єктів малого підприємництва у загальній доданій вартості України за 2012–2017 роки

Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Частка СМП у загальній доданій вартості, %	10,7	15,4	17,6	15,7	16,7	18,6	12,6

Німеччиною, Францією, Італією. Не остання роль у такому становищі належить недосконалій системі оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Система оподаткування є одним із найбільш дієвих засобів впливу на діяльність суб'єктів малого підприємництва. Згідно з Податковим кодексом України [1] малі підприємства можуть застосовувати загальну або спрощену систему оподаткування. Кожна з них за певних умов має власні переваги і недоліки.

Система оподаткування визначає місце суб'єкта господарювання у фіскальних відносинах з державою, його роль у господарських відносинах з іншими контрагентами та величину витрат праці під час ведення обліку та складання звітності, що обумовлює актуальність досліджень, спрямованих на удосконалення системи оподаткування суб'єктами малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретико-методологічних засад оподаткування та державного регулювання малого підприємництва в Україні присвятили численні наукові праці вітчизняні учені, зокрема: Ф. Бутинець, О. Василік, В. Вишневецький, А. Гальчинський, Т. Гоголь, Ю. Ємченко, Ю. Іванов, А. Касич, Г. Кіндрацька, А. Крисоватий, М. Крупка, М. Кучерявенко, І. Лунін, О. Лобанов, І. Лютий, М. Слатвинська, А. Соколовський, С. Юрій, Н. В. Черевик та інші вчені.

Перспективні моделі трансформації спрощеного режиму оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні в контексті євроінтеграційних процесів досліджено в роботах В. Левіна [2]. Запропоновано шляхи формування основних засад оподаткування малого та середнього бізнесу, які б відповідали загальноприйнятим принципам європейських країн, сприяли спрощенню адміністрування податків та покращанню умов ведення бізнесу й розвитку приватної ініціативи в Україні.

Д. Букреева [3] вважає, що недосконале оподаткування є однією з основних причин, які уповільнюють розвиток малого бізнесу в Україні. Державне регулювання та стимулювання малого підприємництва в Україні у контексті формування податкової політики повинно відбуватись на основі запровадження ліпшого європейського досвіду, використання європейських стандартів розвитку підприємства, що сприятиме створенню сучасної ринкової економіки.

А. Чирва [4] здійснивши огляд проблематичних питань, які виникають у суб'єктів господарювання під час вибору системи оподаткування, обліку та звітності, пропонує, по-перше: визначити розмір суб'єкта згідно з наявними критеріями класифікаціями (кількість працівників та обсяг річного доходу);

по-друге: звернути увагу на вибір форми бухгалтерського обліку; по-третє: визначити переваги існуючих систем оподаткування для конкретного суб'єкта підприємництва (останній етап базується на застосуванні бальної оцінки чинників, які супроводжують ведення підприємницької діяльності різними суб'єктами господарювання за загальною або спрощеною системами оподаткування).

Заслуговує на увагу алгоритм вибору суб'єктом малого підприємництва елементів спрощеної системи обліку та звітності залежно від системи оподаткування, який розробила Н. Хоча [5]. Запропонований автором підхід дозволяє генерувати інформацію спрощеної системи обліку для складання податкової, статистичної та інших форм звітності.

На необхідності удосконалення механізму та податкове навантаження щодо справляння єдиного податку та ряду інших податків в системі оподаткування суб'єктів малого бізнесу з метою покращення бізнес-клімату та подолання корупції в Україні наголошує Г. Михальчинець [6]. Автор пропонує з цією метою впровадити стимулюючу модель податку на прибуток із відповідним механізмом його адміністрування. За прикладом європейських країн ввести диференційну ставку для прибутку, що реінвестується в операційну та інвестиційну діяльність суб'єкту; диференціювати ставки ЄСВ по видам та обсягам діяльності суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб.

На думку Н. Ногінової [7], саме спрощена система оподаткування суб'єктів малого підприємництва є оптимальним способом стягнення податків з малого бізнесу, оскільки загальна система сплати податків є надто складною й обтяжливою.

Аналіз застосування спрощеної системи оподаткування, проведений М. Черепаниним [8], свідчить, що, в першу чергу, необхідно удосконалити механізм недопущення фіктивних підприємств чи послуг.

Незважаючи на значний науковий доробок сучасників, питання оподаткування діяльності суб'єктів малого бізнесу, створення спеціальних режимів оподаткування залишаються остаточно невирішеними, що й зумовлює актуальність та практичну значимість обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей застосування загальної та спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. На розвиток малого підприємництва впливає чимало економічних чинників, серед яких визначне місце належить механізму оподаткування. Завданням держави є зорієнтувати податкову систему на розвиток

малих підприємств. Оскільки вони не потребують значного стартового капіталу, забезпечують оборотність ресурсів та швидко реагують на зміни у кон'юнктурі ринку.

Системи оподаткування для СМП відповідно до Податкового кодексу України [1] представлені двома формами: загальною або спрощеною.

Загальна система оподаткування ґрунтується на податку на прибуток. При даній системі відсутні обмеження за видами діяльності, кількістю найманих працівників та сумою річного доходу.

Спрощена система оподаткування передбачає поділ платників на чотири групи, сплату єдиного податку, має обмеження у застосуванні за кількістю працівників, рівнем доходу (таблиця 2), видами діяльності.

Платники єдиного податку жодної з груп не можуть провадити виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 л, пива й столових вин); видобуток, виробництво, реалізація дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, зокрема органогенного утворення (крім виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів із дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння) та інші види діяльності, визначені ст. 291.5 Податкового кодексу України [1].

Загальна система оподаткування застосовується, коли із заявою про реєстрацію не було подано заяви про застосування спрощеної системи оподаткування або суб'єкт господарювання, відмовився від використання спрощеної системи оподаткування.

Загальну систему оподаткування можуть застосовувати:

- громадяни України;
- особи без громадянства;
- іноземні громадяни.

Платниками єдиного податку можуть бути:

- резиденти України;
- платники, що не мають податкового боргу;

Умови роботи на загальній системі оподаткування встановлені ст. 177 Податкового кодексу України [1] (таблиця 3).

– До переваг загальної системи оподаткування належить відсутність обмежень кількості працівників, видів діяльності, обсягу доходу, оподаткування лише за наявності у підприємства прибутку. Однак дана система

має і недоліки, до яких можна віднести значну кількість обов'язкових платежів; складний порядок ведення обліку та звітності.

Застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності надає суб'єкту малого підприємництва низку переваг:

– спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку;

– можливість переходу на сплату єдиного податку з початку будь-якого кварталу;

– спрощення розрахунків, пов'язаних з визначенням сум податків;

– можливість вибору сплати ПДВ;

– спрощення ведення поточного бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності, передбачених Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;

– зменшення кількості форм та спрощення порядку подання податкової звітності.

Проте, поряд з перевагами спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, науковці відзначають певні недоліки, зокрема: обмеження обсягів виручки суб'єктів малого бізнесу, які дають право використовувати спрощену систему оподаткування; сплата єдиного податку фізичними особами – авансом за звітний період (квартал) без урахування фактично отриманого доходу від здійснення діяльності, застосування єдиних податкових ставок для всіх категорій платників, незалежно від обсягів виручки за звітний період, відсутність звільнення новостворених суб'єктів від оподаткування на кілька перших років діяльності, а також відсутності для них пільгових умов кредитування.

Оцінюючи особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва можна виділити цілий ряд вагомих проблем:

– нормативно-правова база оподаткування є складною і неузгодженою;

– недосконалий механізм нарахування і сплати єдиного податку;

Таблиця 2

Обмеження за обсягом виручки й кількістю працівників при застосуванні системи оподаткування суб'єктами малого підприємництва

Система оподаткування		Обмеження за обсягом виручки й кількістю працівників
Загальна		Немає обмежень за обсягом виручки й кількістю працівників
Спрощена	Платники першої групи	Обсяг доходу протягом року не повинен перевищувати 300 тис. грн. Можна працювати тільки самостійно без найманих працівників
	Платники другої групи	Обсяг доходу протягом року не повинен перевищувати 1,5 млн. грн. У трудових відносинах із підприємцем одночасно може перебувати не більше ніж 10 осіб
	Платники третьої групи	Обсяг доходу протягом року не повинен перевищувати 5 млн. грн. Немає обмежень за кількістю працівників
Спрощена	Платники четвертої групи	Немає обмежень за обсягом виручки й кількістю працівників для юридичних осіб. Фізичні особи можуть працювати тільки самостійно без найманих працівників

Характеристики систем оподаткування СМП

№ п/п	Критерій	Система оподаткування				
		Загальна	Спрощена			
			Платник 1 групи	Платник 2 групи	Платник 3 групи	Платник 4 групи
1	Ставки податку	Податок на доходи – 18%, ЄСВ – 22% та військовий збір 1,5%	Єдиний податок: 1 – 10% прожиткового мінімуму			
			2 – 20% мінімальної заробітної плати	3% доходу і ПДВ; 5% доходу без ПДВ	залежно від виду земельної ділянки	
2	Реєстрація платником ПДВ	При обсязі оподатковуваних операцій 1 млн. грн. – платник ПДВ	Не є платниками ПДВ		За ставкою 3% – платник ПДВ, за ставкою 5% – не платник ПДВ	Не платник ПДВ
3	Звітний період	Календарний рік чи квартал	Календарний рік		Календарний квартал	

– неможливість використання спрощених процедур оподаткування для підприємств, які на невелику суму перевищують поріг за масштабами діяльності.

Для вирішення цих проблем доцільно:

- розробити інструменти стимулювання розвитку малого підприємництва та інвестування інноваційної і експортної спроможності;
- знизити податкове навантаження;
- удосконалити антикорупційне законодавство;
- розробити заходи, які будуть стимулювати кредитування і інвестування у мале підприємництво;
- удосконалити нормативно-правову базу системи оподаткування;

– включити єдиний соціальний внесок до складу єдиного податку;

– розширити перелік видів діяльності, для яких не застосовується спрощена система, щоб запобігти схемам мінімізації податкових платежів суб'єктами малого підприємництва.

Висновки. Сучасний стан оподаткування суб'єктів малого підприємництва свідчить про нефективність діючої системи, відсутність належного стимулювання. Для підвищення її ефективності Україна має активно впроваджувати міжнародний досвід, враховувати національні та регіональні особливості їхнього розвитку.

Література:

1. Податковий кодекс України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19> (дата звернення: 23.05.2019).
2. Левін В. І. Удосконалення оподаткування малого і середнього бізнесу в контексті євро інтеграційного вектору розвитку України. *Наукові праці НДФІ*. 2014. № 4 (69). С. 134-140.
3. Букресва Д. С. Удосконалення механізму розвитку малого бізнесу в Україні: податково-інтеграційний аспект. *Економічний простір*. 2016. № 109. С. 85-97.
4. Чирва А. А. Вибір системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів господарювання: проблеми та шляхи їх вирішення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. – 2014. – № 797. – С. 147-154.
5. Хоча Н.В. Критерії вибору елементів спрощеної системи обліку та звітності малими підприємствами. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. № 1. С. 286-293.
6. Михальчинець Г.Т. Оподаткування малого бізнесу як напрям розвитку підприємництва в Україні. *«Молодий вчений»*. 2014. № 11 (14). С. 79–84.
7. Ногінова Н.М. Оподаткування малого підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.1. С. 255 – 263.
8. Черепанин М.І. Оподаткування суб'єктів малого бізнесу: сучасний стан та напрями реформування. *«Молодий вчений»*. 2016. – № 12.1 (40). С. 996–1001.

УДК 347.54.3

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДИН З ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

MOTIVATION OF PERSONNEL AS ONE OF THE MAIN FACTORS OF ENTERPRISE EFFICIENCY

Ковальчук В.Г.

*доктор наук з державного управління, доцент,
завідувач кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Kovalchuk V.G.

*Doctor of Sciences in Public Administration, Associate Professor,
Head of the Management and Social-Humanitarian disciplines Department
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Education Institution "Banking University"*

Погодіна К.О.

*студент
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Pogodina K.O.

*Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Education Institution "Banking University"*

Мінюкова Є.Р.

*студент
Харківського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Minukova E.R.

*Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Education Institution "Banking University"*

В сучасних умовах розвитку економіки формування високого рівня залученості, найвищого рівня мотивації праці дозволяє підприємствам досягти найкращих показників роботи. В статті визначено, що управління розвитком персоналу, наявність можливостей професійного вдосконалення і навчання в процесі праці є одним із визначальних факторів, що впливають на рівень залученості персоналу. Досліджено систему матеріальної й нематеріальної мотивації та розвитку персоналу АТ «Мегабанк». Виявлено необхідність використання зарубіжного досвіду управління персоналом у діяльності банку. Узагальнено найбільш популярні моделі управління персоналом, що притаманні розвинутим країнам та визначено основні елементи, що варто запровадити в діяльності АТ «Мегабанк».

Ключові слова: матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація, управління персоналом, підвищення кваліфікації, оплата праці, банківський персонал.

В современных условиях развития экономики формирование высокого уровня вовлеченности как высшего уровня мотивации труда позволяет предприятиям достичь наилучших показателей работы. В статье определено, что управление развитием персонала, наличие возможностей профессионального совершенствования и обучения в процессе труда выступают одним из определяющих факторов, которые влияют на уровень вовлеченности персонала. Исследовано систему материальной и нематериальной мотивации и развития персонала АТ «Мегабанк». Вывявлено необходимость использования зарубежного опыта управления персоналом в деятельности банка. Обобщено наиболее популярные модели управления персоналом, которые используются в развитых странах и определено основные элементы, которые необходимо внедрить в деятельность АТ «Мегабанк».

Ключевые слова: материальная мотивация, нематеріальна мотивація, управление персоналом, повышение квалификации, оплата труда, банковский персонал.

In modern conditions of economy development forming a high level of the personnel engagement and a highest level of motivation of work allows enterprises to reach the best indicators of efficiency. In the article it is determined that management of personnel development, availability of the professional improvement and training opportunities in the course of work act as one of the determining factors which influence the level of the personnel engagement. The article researches system of material and non-material motivation and personnel development of Megabank. Importance of using foreign experience in personnel management of the bank is identified. The article describes the most popular management model that are common in developed countries. It contains also information on principles that should be introduced by Megabank's activities.

Keywords: material motivation, non-material motivation, personnel management, training, pay, bank staff.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності банківської діяльності в сучасних умовах реформування економіки України, суттєвого посилення конкуренції на ринку банківських послуг та інтеграції банківського сектору до європейських та світових економічних процесів можливо тільки ґрунтуючись на ефективності роботи банківського персоналу. В сучасних економічних умовах ефективність роботи банківського персоналу, з одного боку, є найбільш слабким місцем у просуванні банківських продуктів та підвищенні конкурентоспроможності банківської установи, а з іншого – найбільш значущим ресурсом у підвищенні ефективності банківської діяльності. Підвищення мотивації банківського персоналу повинно розглядатися у прив'язці до підвищення кваліфікації працівників банків в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженнями в сфері управління персоналом, в тому числі його мотивації, як одного із вагомих чинників ефективності діяльності на підприємстві, займалися такі вчені: Шостак Л.В., Болобан Є.О., Брітченко І.Г., Калініченко Л.Л., Одінцева Н.Г., Данилевич Н.С., Ткаченко М.І., Стоянов Г.С., Бадзим О.С., Палеха Ю.І., Калінін А.М., Кебас М., Богацька Н.М. та ін. Стосовно даної проблеми існує велика кількість публікацій, але все ж таки багато питань потребують додаткових досліджень, зокрема формування мотивації персоналу банківських установ. Так, наприклад, у своїх дослідженнях Калініченко Л.Л. [2, с. 135-136] мотивацію розглядає як процес активізації мотивів працівників та створення середовища, збагаченого стимулами і можливостями, в якому людина актуалізує свої мотиви для їх спонукання. Стоянов Г.С. [7, с. 75] під мотивацією розуміє: «сукупність процесів, які спонукують, направляють і підтримують поведінку співробітника в напрямі досягнення певної мети і є одним з базисних завдань сучасного менеджменту». Одінцева Н.Г. [4, с. 26] вважає, що головним напрямом стратегії управління банківським персоналом є забезпечення ефективної мотивації праці, яка сприяє реалізації економічних і соціальних цілей банку та особистих цілей працівників. В своїх працях Шостак Л.В. та Болобан Є.О. [1, с. 94] вважають за необхідне використовувати зарубіжний досвід в системі управління персоналом та впроваджувати на практиці українських підприємств для підвищення його ефективності.

Метою статті є аналіз комплексного підходу напрямків розвитку трудової мотивації працівників банку та визначення основних факторів, що впливають на неї.

Виклад основного матеріалу. Основним елементом системи управління є персонал, який має певний рівень освіти, досвід та майстерність. Основні його ознаки, це трудові взаємовідносини з роботодавцем, які оформляються трудовими договором, володіння певними якісними характеристиками, поєднання особистих та організаційних цілей. Управління персоналом в умовах ринкової економіки розглядає працівників як ресурс, який треба ефективно застосовувати для досягнення цілей [9, с. 31]. Особливістю управління персоналом банку є зростаюча роль особистості працівника. Найкращого розвитку досягнуть лише ті підприємства, які роблять головну ставку на людські ресурси та управління ними. Тому розвиток персоналу – одна з найважливіших складових підвищення ефективності виробництва [11, с. 53; 12, с. 106].

Головним завданням управління персоналом у сучасних умовах є поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації працівників та стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня. Розвиток персоналу забезпечується заходами з оцінювання кадрів, планування трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулювання розвитку персоналу тощо [2, с. 291-292; 14, с. 13].

Головним напрямом стратегії управління банківським персоналом є забезпечення ефективної мотивації праці, яка сприяє реалізації економічних і соціальних цілей комерційного банку та особистих цілей працівників [6, с. 121; 9, с. 31].

Система мотивації персоналу банку є ключовим фактором підвищення ефективності праці в умовах розвитку економічної діяльності. На сучасному етапі економічного розвитку банківської системи впровадження дієвої системи мотивації персоналу, зокрема й оплати праці, дає змогу докорінно змінити систему управління організацією, підвищити її ефективність, конкурентоспроможність і прибутковість діяльності. Мотивація банківських працівників полягає в тому, щоб створювати в банку комфортні умови для ефективної роботи, упроваджувати передові форми і методи управління, надавати співробітникам інформацію про все, що відбувається в банку, з метою збільшення їх внеску в результати діяльності установи [5, с. 81; 10, с. 62].

Існує декілька різновидів мотивації – матеріальна та нематеріальна. Матеріальна мотивація включає в себе: посадові оклади, премії й матеріальна бонусна винагорода співробітників; соціальний пакет та ін. Важливими складовими нематеріальної мотивації

с: кар'єрне зростання, професійне зростання і розвиток, можливість самореалізуватися, корпоративна культура, відчуття причетності до результатів діяльності організації. У якості нематеріальної мотивації українські банки використовують такі методи, як: загальне визнання, розвиток, створення комфортних умов праці, корпоративні заходи [13, с. 52].

Отже, одним із найвагоміших мотиваційних чинників є винагорода за працю. Заробітна плата персоналу банку визначається особливостями різних видів банківської діяльності та залежить від їх досвіду, посади, рівня відповідальності, переліку обов'язків, регіону розміщення філії банку, розмірів банку та ін.

Вагомим мотиваційним чинником є соціально-психологічний клімат у колективі. Сприятливий клімат в колективі є обов'язковою умовою підвищення продуктивності праці і задоволеності своєю роботою. Позитивний психологічний настрій на трудову діяльність створюють умови праці: добрі умови праці посилюють мотивацію незначно, тоді як погані умови різко знижують її. Також важливим мотиваційним компонентом є можливість реалізовуватись в професії. Кар'єрні можливості хвилюють всіх працівників і входять в першу трійку значущих показників при зміні місця роботи [3, с. 135; 4, с. 29].

Одним з ключових мотиваційних факторів для співробітників, що найбільш зацікавлені в професійному, особистісному, кар'єрному розвитку, – є навчання. Мотивація навчанням передбачає:

- оплату банком навчання окремих працівників у вузах, коледжах та інших навчальних закладах, включаючи додаткову навчальну відпустку студентам;
- навчання працівників з перспективою освоєння нової для банку області діяльності;
- участь у внутрішньобанківському навчанні працівників безпосередньо керівниками і фахівцями банку;
- активна участь у конференціях, семінарах та ін. [3, с. 137; 8, с. 32].

Важливим елементом системи мотивації є соціальна підтримка працівників, яка виражається в:

- оплаті путівок у будинки відпочинку, санаторії, туристичних поїздок;
- проведенні оздоровчих заходів для співробітників та їх дітей (конкурси, виїзди на природу, літній відпочинок, заняття спортом тощо);
- медичному обслуговуванні працівників;
- продуктовому сервісі;
- доставці працівників на роботу банківським транспортом тощо [15].

Для працівників соціальні пільги та виплати підвищують добробут і якість трудового життя, створюють почуття стабільності, впевненості в завтрашньому дні.

Сьогодні у світовій практиці використовуються декілька основних моделей управління персоналом. Основні з них зведемо в єдину таблицю 1 [1, с. 97].

Дослідивши зарубіжний досвід, можна виділити основну мету системи управління персоналом на підприємствах: забезпечення кадрами, їх ефективне

використання, професійний і соціальний розвиток. Іноземні підприємства розробили багато способів та методів, що позитивно впливають на процес управління персоналом. Так, вітчизняними підприємствами варто перейняти цей досвід.

Особливості управління людськими ресурсами в Україні розглянемо на прикладі АТ «Мегабанк». АТ «Мегабанк» діє на ринку банківських послуг України з 1990 року. Всі роки банк динамічно розвивався, орієнтуючись на міжнародні стандарти. Сьогодні «Мегабанк» має ефективну структуру управління, яку постійно удосконалює, і має чітке розмежування функцій фронт- і бек-офісів, що дозволяє обслуговувати всіх клієнтів якісно та своєчасно [15].

У банку розроблені кваліфікаційні вимоги до персоналу, за якими і проводиться відбір кандидатів на відповідні посади. Але, крім основних вимог до освіти і досвіду роботи, фахівці з підбору персоналу приділяють увагу таким якостям претендентів, як активність, комунікабельність, стресостійкість, вміння логічно мислити, вести переговори і т.д. Зазначені якості вивчаються при тестуванні кандидатів на посаду і в процесі співбесід та інтерв'ю. Управління з персоналу співпрацює з вищими навчальними закладами в питанні відбору молодих фахівців для проходження практики з подальшим працевлаштуванням кращих студентів. Крім того, працівники банку беруть участь в планових заходах, що проходять на базі вищих навчальних закладів (конкурси на кращі наукові роботи, захист дипломних робіт і т.п.), а також беруть участь в навчальних заходах, що проводяться «внутрішніми» тренерами навчального центру банку і зовнішніми компаніями. Наприклад, в 1-у кварталі 2019 року в семінарах, форумах, тренінгах та конференціях, які проводилися зовнішніми навчальними компаніями, прийняло участь – 34 чоловіка. В другому кварталі 2019 року прийняло участь 41 чоловік. В третьому – 46 чоловік. Загалом за 9 місяців прийняло участь 121 чоловік [15].

Щодо внутрішнього навчання, яке проводиться в головному офісі АТ «Мегабанк», як для співробітників відділень у Харкові, так і співробітників регіональних відділень, які приїжджають з багатьох областей України раз на квартал.

На цих заходах влаштовують тренінги для поглиблення розуміння персоналу про правильне ставлення до клієнтів та якісне обслуговування за єдиним підходом. Працівники харківських відділень мають можливість відвідувати тренінги щомісяця. Виступи здійснюються на різноманітні теми, але завжди зачіпляють питання якості обслуговування та сервісу: як вирішувати конфліктні ситуації, яким повинен бути зовнішній вигляд співробітників відділень, як допомогти клієнтам освоїти М-бокси тощо. Для багатьох керівників, які працюють в банку багато років, такі тренінги стали свого роду струсом, адже йде мова не тільки про якісь кількісні показники, а про системний і правильний підхід до обслуговування.

У банку впроваджена процедура оцінки знань і навичок працівників за наступними напрямками: за результатами випробувального терміну, для

Особливості систем управління персоналом

Франція	<ul style="list-style-type: none"> – використання конкурсів під час заміщення різних посад; – зв'язок просування по службі з перепідготовкою та підвищенням рівня знань; – навчання всіх працівників за програмою «Психологія спілкування»; – інформування персоналу про вакансії
Великобританія	<ul style="list-style-type: none"> – стандартизована система «Інвестори в людей»; – зобов'язання розвивати усіх співробітників для досягнення стратегічних цілей та завдань; – переглядаються потреби у навчанні та розвитку відповідно до конкурентної стратегії; – проводяться відповідні заходи з підтримки навчання та розвитку серед співробітників
Італія	<ul style="list-style-type: none"> – на півночі країни використовують американські методи управління персоналом. – у південних районах діє «радянська» система добору персоналу та переміщення кадрів на основі суб'єктивних чинників: родинних та дружніх зв'язків і т. ін.; – відсутні стимули, що сприяють підвищенню кваліфікації; – пріоритет надають адміністративним методам управління, а не економіко-соціального характеру
Україна	<ul style="list-style-type: none"> – низька продуктивність праці; – висока плінність кадрів; – несприятливий соціально-психологічний клімат; – відсутня на підприємствах єдина система роботи з кадрами; – персонал не знає про перспективи розвитку підприємства; – відсутність коштів на розвиток персоналу.
Японія	<ul style="list-style-type: none"> – оплата праці визначається врахуванням віку, стажу роботи, освіти та здібностей до виконання поставленого завдання; – початкове вивчення сильних і слабких сторін особистості працівника і підбір для нього відповідного робочого місця; – висока залежність працівників від фірми; – система «довічного найму»; – пріоритет колективним формам; – система управління трудовою діяльністю є колективістською, інноваційно-орієнтованою, соціальноспрямованою, централізованою, горизонтально спеціалізованою, самоконтрольованою; – Японська філософія менеджменту ґрунтується на традиціях поваги до старших, колективізму, загальної згоди, ввічливості, відданості ідеалам фірми
США	<ul style="list-style-type: none"> – система “Pay for Performance” – «плата за виконання»; – принцип індивідуалізму; – механізм індивідуалізації ЗП; – персонал розглядається як основне джерело підвищення ефективності виробництва; – підбір здійснюється за такими критеріями, як освіта, практичний досвід роботи, психологічна сумісність, уміння працювати в колективі; – орієнтація на вузьку спеціалізацію менеджерів, інженерів, вчених; – практично всі великі та більшість середніх підприємств США здійснюють власні програми навчання
Німеччина	<ul style="list-style-type: none"> – спільна участь у наглядових радах фірм представників капіталу й найманої праці; – виробничі ради на підприємствах; – увага приділяється перепідготовці працівників служб персоналу за програмами стажування; – проводяться тренінги на суміжних посадах; – посадові інструкції із збалансованими обов'язками та правами; – використовуються різні види оплати праці в залежності від рівня кваліфікації, досвіду, володіння новими методами роботи, знання іноземних мов і т.п.

прийняття рішення про підвищення категорії або посади, для прийняття рішення про відповідність посаді. Банк використовує такі форми проведення оцінки: співбесіда, анкетування відповідно до критеріїв, дистанційне тестування [15].

Наприклад, за 9 місяців 2019 року випробувальний термін пройшло всього 138 чоловік, було звільнено до закінчення випробувального терміну 52 чоловіка. За цей період була проведена оцінка 487 співробітникам, з них в 3 кварталі – 86 чол.

У банку працює система матеріального і морального стимулювання працівників, тому, крім заробітної плати, передбачені додаткові доплати та надбавки до посадового окладу за трудові успіхи, професійний рівень і особливі умови праці. Крім

того, є бонуси, премії, заохочувальні та компенсаційні виплати. Бонуси виплачуються працівникам додатково до посадового окладу за індивідуальний результат роботи. Ними стимулюють співробітників до збільшення обсягів продажів банківських продуктів, підвищення якості процесу продажу і особистої зацікавленості працівників у досягненні стратегічних цілей банку [15].

Премії виплачуються за основні результати діяльності банку в звітний період. Заохочувальні та компенсаційні виплати передбачені працівникам за виконання в робочий час державних або громадських обов'язків, переведення на роботу в іншу область і т.д. Також працівникам оплачуються курси підвищення кваліфікації, тренінги та інше.

Чимала увага приділяється в банку соціальної підтримки, зокрема, організовано харчування для співробітників під час обідньої перерви, діє система особистого страхування життя окремих категорій працівників, проводиться безкоштовна вакцинація від грипу. Працівникам банку надається матеріальна допомога при одруженні, народженні дитини, в разі смерті близьких родичів. Крім того, для співробітників передбачені індивідуальні, більш вигідні, умови кредитування.

Також в банку діє система соціального страхування, яка передбачає повну або часткову оплату путівок в санаторії для працівників банку та їх дітей. Згідно із законодавством, банк відраховує страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та надає співробітникам можливість брати участь в програмі недержавного пенсійного забезпечення. До факторів нематеріального стимулювання, передбаченим в банку, належать заохочення за підсумками роботи за рік (нагородження почесною грамотою, спеціальним значком, почесним знаком і цінними подарунками).

З огляду на те, що середньооблікова чисельність «Мегабанку» складає 1 226 осіб, така кількість людей щоквартально, які проходять курси підвищення кваліфікації та випробувальний термін, характеризує, що банк недостатньо використовує нематеріальну мотивацію у вигляді навчання. А зважаючи на велику плінність кадрів, що активізувалася в останній час, банк має проблеми з формуванням кадрового потенціалу [15].

З метою підвищення ефективності формування кадрового потенціалу «Мегабанку» необхідно знайти такі методи, які дозволять створювати колективи у банку та з мінімальними витратами будуть приносити очікуваний прибуток. З цією метою слід здійснити адаптацію досвіду розвинутих країн світу [15].

Звичайно, з точки зору ментальності, особливостей розвитку економіки країни, стилю життя, історичного розвитку, та навіть релігійних особливостей для вітчизняних підприємств найбільш близькою буде європейська модель управління персоналом, проте варто також зупинитись на особливостях японської моделі [1, с. 95].

Японська система передбачає першочергове вивчення особливостей працівника, його сильних та слабких сторін, а вже в межах отриманих результатів йому надається посада, визначаються службові обов'язки та оснащується робоче місце. В Японії не існує традиції розподілу працівників на висококваліфікованих, малокваліфікованих і некваліфікованих. Всі робітники в час прийняття їх на роботу є некваліфікованими. Вони обов'язково будуть підвищувати свою кваліфікацію. До того ж, тут немає чіткої межі між інженерно-технічним персоналом і робітниками. Японська модель передбачає, що керівник повинен бути спеціалістом, що зможе виконувати практично будь-яку роботу. Відповідно під час

підвищення кваліфікації цей процес відбувається у іншій сфері діяльності, новій для працівника. Таким чином можна було б вирішити проблему плінності кадрів у «Мегабанку». Коли б працівники вміли працювати на різних секторах та з різною специфікою, вони мали б більше альтернативних робочих місць на внутрішньобанківському ринку праці.

В Німеччині найбільше уваги приділяється перепідготовці працівників за відповідними профілю роботи працівника програмами, стажуванню; здійснюється постійна перепідготовка окремих категорій персоналу, проводяться тренінги на суміжних посадах; широко використовуються послуги; розроблені на підприємствах посадові інструкції існують не лише на папері, а постійно використовуються в процесі здійснення функціональних обов'язків; використовуються різні види оплати праці в залежності від рівня кваліфікації, досвіду, володіння новими методами роботи, знання іноземних мов тощо [1, с. 96].

На підприємствах Франції особлива увага приділяється перепідготовці персоналу: просування по службі можливе лише при постійній перепідготовці та підвищенні знань працівника, навчання всіх без виключення працівників за окремими спеціалізованими на підприємствах програмами, працівники постійно інформуються про стан підприємства та нові внутрішні вакансії [1, с. 96-97].

Висновки. Отже, банківська діяльність – це, насамперед, поле діяльності людей з їх інтересами, прагненнями, потенціалом інтелектуальної та психологічної енергії. І саме ефективна робота персоналу впливає на максимізацію прибутку, що є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів банків, базою підвищення добробуту працівників банку. Їх творча активність, зацікавленість у результатах праці є на сучасному етапі головним резервом забезпечення конкурентоспроможності банку. Отже, організація ефективної системи мотивації персоналу є однією з найбільш складних практичних проблем менеджменту. Формування фундаментальних, комплексних мотиваційних програм для персоналу банку – завдання особливо актуальне, вирішення якого забезпечить ефективне впровадження сучасних економічних стратегій. Менеджменту необхідно постійно розробляти механізми процесів формування і розвитку мотивів поведінки працівників банку, знайти свій власний комплекс заходів, який краще підійде їх колективу, змусить працювати фахівців ефективно і з повною віддачею для досягнення цілей банку і створити відповідну систему мотивації персоналу. З цією метою необхідно, насамперед, обґрунтувати доцільність використання в системі управління персоналом банку різних типів трудової мотивації, імплементуючи зарубіжний досвід у сфері трудової мотивації працівників банків з урахуванням конкретних ситуаційних та особистісних факторів і постійно її удосконалювати.

Література:

1. Шостак Л.В. Зарубіжний досвід управління персоналом / Л.В. Шостак, Є.О. Болобан // Призовський економічний вісник. – 2018. – Випуск 3 (08). – С. 94-99.
2. Брітченко І.Г. Удосконалення банківського маркетингу шляхом підвищення компетентності персоналу / І.Г. Брітченко // Науковий вісник Ужгородського університету 2015. – 2015. – Вип.2 (46). – С. 291 – 296.
3. Калініченко Л.Л. Комплексний підхід до мотивації персоналу банку / Л.Л. Калініченко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2014. – Вип.2/5. С. 135 – 138.
4. Одінцова Н.Г. Мотивація персоналу банку як ключовий фактор підвищення ефективності праці в умовах розвитку економічної діяльності / Н.Г. Одінцова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 4 (40). – С. 24-31.
5. Данилевич Н.С. Особливості мотивації працівників банку / Н.С. Данилевич, Н.П. Желтова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 1 (5). – С. 80-86.
6. Ткаченко М.І. Актуальні підходи до управління персоналом підприємства / М.І. Ткаченко, Т.В. Євась, О.А. Жукова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2018. – Вип. 4 (16). – С. 121-124.
7. Стоянов Г.С. Мотивація персоналу банку в умовах кризи / Г.С. Стоянов, Н.В. Чебанова // Економіка: теорія та практика. – 2017. – № 1. – С. 74-79.
8. Бадзим О.С. Мотивація професійної діяльності банківського персоналу / О.С. Бадзим, С.М. Береснев // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6 (1). – С. 30-33.
9. Палеха Ю.І. Менеджмент персоналу: навч. посібник. К.: Ліра-К, 2010. 338 с.
10. Циганова Н. М. Система мотивації банківського персоналу: проблеми оцінювання та вдосконалення / Н. М. Циганова // Банківська справа. – 2007. – № 3. – С. 61 – 63.
11. Калінін А.М. Сучасні методи оцінки банківського персоналу / А.М. Калінін // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Вип.25. – 2014. – С. 52-58.
12. Даналакі В.В. Управління персоналом комерційного банку в сучасних умовах / В.В. Даналакі / Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 5. – С. 105-108.
13. Кебас М. Системность эффективной мотивации / М. Кебас // Управление персоналом: Украина. – 2010. – № 4. – С. 52–55.
14. Богацька Н. М., Демчук І. О. Значення мотивації праці персоналу для досягнення цілей підприємства // Регіональна економіка. – 2009. – № 6. – С. 11-17.
15. Офіційний сайт АТ «Мегабанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.megabank.ua/>

УДК 336.225.69(477+4)

ПОДАТКОВА АМНІСТІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ НАПОВНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ БЮДЖЕТІВ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

TAX AMNESTY AS AN ELEMENT OF THE STATE BUDGET FILLING SYSTEM: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Комарницька М.С.

студентка магістратури спеціальності
«Фіскальне адміністрування та митна справа»
Львівського національного університету імені Івана Франка

Komarnytska M.S.

Student of Master's Degree in Fiscal Administration and Customs at
Lviv National University named after Ivan Franko

Кміть В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Kmit V.M.

Ph.D. in Economics
Lviv National University named after Ivan Franko

Стаття присвячена дослідженню сутності податкової амністії та окреслено її класифікацію за різними ознаками. Розглянуто позитивний та негативний досвід проведення податкової амністії у зарубіжних країнах. Автори оцінюють можливість запровадження податкової амністії в Україні, надають рекомендації та умови, виконання яких необхідне для її ефективного застосування. Податкова амністія як інструмент легалізації незадекларованих доходів має як позитивні так і негативні аспекти. Податкова амністія є стимулом до виведення капіталів із тіні в легальний економічний обіг унаслідок сплати податків за зниженою ставкою зі звільненням від різних видів відповідальності. Водночас зменшується фінансування витрат бюджету, спрямованих на відшукування та стягнення податкової заборгованості в примусовому порядку. Внаслідок легалізації певних видів активів, виведених за межі держави, виникає додатковий стимул для інвестицій в економіку за рахунок їхньої легалізації.

Ключові слова: податкова амністія, платник податків, міжнародний досвід, податкове зобов'язання, оподаткування.

Статья посвящена исследованию сущности налоговой амнистии и обозначены ее классификацию по различным признакам. Рассмотрены положительный и отрицательный опыт проведения налоговой амнистии в зарубежных странах. Авторы оценивают возможность введения налоговой амнистии в Украине, дают рекомендации и условия, выполнение которых необходимо для ее эффективного применения. Налоговая амнистия как инструмент легализации незадекларированных доходов имеет как положительные так и отрицательные аспекты. Налоговая амнистия является стимулом к выводу капиталов из тени в легальный экономический оборот вследствие уплаты налогов по сниженной ставке с освобождением от различных видов ответственности. В то же время уменьшается финансирование расходов бюджета, направленных на отыскание и взыскания налоговой задолженности в принудительном порядке. Вследствие легализации определенных видов активов, выведенных за пределы государства, возникает дополнительный стимул для инвестиций в экономику за счет их легализации.

Ключевые слова: налоговая амнистия, налогоплательщик, международный опыт, налоговое обязательство, налогообложения.

The article is devoted to the study of the nature of tax amnesty and outlines its classification on various grounds. Positive and negative experience of tax amnesty in foreign countries is considered. The authors evaluate the possibility of introducing tax amnesty in Ukraine, and provide recommendations and conditions that are necessary for its effective implementation. The tax amnesty as a tool of fiscal management despite the positive effects (withdrawal of income from the shadows, replenishment, namely tax amnesty in Belgium), has some risks associated with the subsequent concealment of income, if it is not a one-time phenomenon, that can be repeated on at regular intervals in the future, taxpayers will get a false signal from the government that tax evasion can be forgiven. In Ukraine tax amnesty emerges in the form of a tax compromise. Tax compromise requires further and more spreading involvement of entities into the process to reduce shadow economy and legalize capital. On the one hand, the key advantage of the tax amnesty is income legalization and the budget revenues, on the other it brings reducing the tax burden. Particularity the tax burden is the crucial factor to offshore income and hide it from the authorities. It means if there was an adequate tax system with appropriate tax rates, the tax amnesty isn't needed. Both positive and negative examples of tax amnesty indicate that there are no

predefined recipes and schemes that would make the mechanism successful. The success of the tax amnesty lies in the plane of carrying out the whole set of interdependent organizational measures, public awareness work of the state to attract the maximum number of citizens to participate in the event. Also important is the level of trust in the state, which should guarantee the impossibility of any persecution of people who have declared their income. Tax amnesty may be a real source of revenue for the state budget, but it would be much more efficient to spend the first amnesty by preparing the appropriate legislative basis for the effect to be maximal and this method would be a new step in the development of the economic system of the country rather than simply an attempt to replenish the budget.

Keywords: tax amnesty, taxpayer, international experience, tax liability, taxation.

Постановка проблеми. Податкова амністія є досить поширеним явищем у даний час, адже багато платників податків прагнуть ухилитись від сплати податків або ухилитись від декларування валютних цінностей.

Головною метою податкової амністії є погашення боргових зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами, а також порядку валютного регулювання та валютного контролю.

Прихильники такого кроку з боку органів державної влади наполягають, що «оподаткування та легалізація доходів минулих періодів має бути важливим завданням фіскальної та економічної політики в Україні» і визнають необхідність «надання стимулів тим, хто ухилився від сплати податків, задекларувати їх доходи, отримані протягом минулих періодів. Але ці стимули необхідно надавати дуже обережно, щоб водночас з цим не завдати шкоди економічному розвитку в Україні» [8].

Останнє застереження, серед іншого, пов'язане з тим, що податкова амністія є доволі неоднозначним інструментом збільшення доходів держави, особливо у контексті довгострокового впливу на дотримання вимог податкової дисципліни [5].

З іншого боку, відмова держави від притягнення недобросовісних платників податків до відповідальності може бути сумнівною не лише з точки зору її неоднозначних економічних наслідків, але і з точки зору рівності всіх перед законом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженням податкової амністії займалися такі вітчизняні вчені, як Л.М. Касьяненко, Т.А. Коляда, Н.М. Краус, І.С. Криницький, А.М. Новицький, Н.Г. Поплічева та інші науковці. Проте, окремі аспекти проведення податкової амністії потребують більш детального дослідження.

Мета дослідження. Метою даної статті є обґрунтування сутності податкової амністії, розгляд її класифікації та врахування «плюсів» і «мінусів» застосування її, а також дослідження наслідків проведення податкових амністій у зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу. Податкова амністія – це метод податкового регулювання, який надає право фізичним та юридичним особам, платникам податку, сплатити суми податків, за якими минули встановлені законодавством терміни платежів, і уникнути фінансової, адміністративної або кримінальної відповідальності за порушення податкового законодавства у сфері ухилення від оподаткування.

Основною метою податкових амністій є підвищення розміру дохідної частини бюджету. З цієї

позиції амністію потрібно розглядати як сукупність адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на легалізацію фінансових і майнових ресурсів тіншового ринку та господарських процесів, що раніше вважались незаконними, а також звільнення від відповідальності осіб, які здійснили правопорушення, з метою зменшення бази оподаткування чи відмови від сплати податків. Ключовими характеристиками амністії, які впливають на успішність реалізації даної програми, є: тривалість програми, умови проведення та заходи, які передбачені в межах цієї програми [1, с. 6].

Податкові амністії дуже часто запроваджуються в період економічних криз, коли є значні побоювання стосовно того, що платник податків буде не в змозі виконати свої податкові зобов'язання, коли існує серйозна девальвація національної валюти або коли відбувається зміна уряду. У цих випадках податковий тягар розглядається як надмірний та такий, що погано корелює з платоспроможністю. Як наслідок, новий уряд може ввести програму амністії для вирішення минулих або поточних проблем, пов'язаних з невиконанням податкових зобов'язань, зменшити обсяг податкової заборгованості та дати змогу платникам податків вирішити їх минулі або поточні порушення податкового законодавства. [1, с. 9].

Уряд також може вводити податкові амністії у відповідь на тиск окремих зацікавлених груп платників податків. Місії Міжнародного валютного фонду виявили, що у багатьох країнах, особливо тих, що розвиваються та мають перехідну економіку, податкові амністії запроваджуються внаслідок фундаментальних недоліків нормативно-правової бази, менеджменту та процесів податкового адміністрування. При цьому до слабких місць податкових адміністрацій, які можуть спричинити запровадження податкових амністій, відносять:

- відсутність справедливого режиму відсоткових та штрафних санкцій;
- обмежений доступ податкових адміністрацій до інформації, що стосується платників податків;
- відсутність добре продуманої, справедливої системи розстрочень податкових платежів;
- відсутність повноважень на здійснення колекторської діяльності у податкових адміністрацій та залежність податкових адміністрацій від судів у виконанні цієї важливої функції;
- відсутність повноважень на списання безнадійних боргів у податкової адміністрації;
- зловживання з боку апеляційної системи у сфері відкладення виплати податкової заборгованості. [1, с. 10].

У таблиці 1 можна побачити позитивні і негативні сторони впровадження податкових амністій [1, с. 11-12].

Щодо класифікації податкових амністій, то можна виділити наступне:

I. Залежно від умов проведення податкових амністій їх можна поділити на такі види:

1. Амністія, механізм проведення якої передбачає обов'язкову виплату основної суми податку, а також пені, штрафних санкцій та адміністративних штрафів, що були нараховані контролюючими органами, однак звільняє від сплати штрафних санкцій за порушення податкового законодавства.

2. Амністія, механізм проведення якої передбачає обов'язкову виплату основної суми податку, відсотків, без виплати всіх штрафних санкцій за порушення податкового законодавства.

3. Амністія, механізм проведення якої передбачає тільки виплату в повному обсязі простроченої податкової заборгованості.

4. Амністія, механізм проведення якої передбачає повне звільнення від сплати основної податкової заборгованості та штрафів.

II. Залежно від заходів, передбачених програмою податкової амністії, виділяють:

1. Амністія з можливістю корегування доходу. Вид амністії, у межах якої платникам податків надається можливість переглянути податкові декларації конкретних податкових періодів із зниженням розміру покарання та відповідних стягнень за порушення податкового законодавства.

2. Амністія без перевірки джерела доходу. Це можливість не проводити розслідування реальної кількості або походження оподаткованого доходу платників податків, які беруть участь у програмі.

3. Амністія з можливістю призупинення слідства. Звільнення від сплати пені, штрафних санкцій та адміністративних штрафів, що були нараховані контролюючими органами, а також спрощення судової процедури для платників податків, які визнали себе винними. Тобто податкові органи призупиняють звинувачення щодо конкретних податкових періодів в обмін на одноразову компенсацію. Даний вид амністії є найбільш поширеною формою амністії.

III. За тривалістю (терміну проведення) виділяють такі види амністії:

1. Одноразові амністії: під час такої амністії платникам податків надається наперед визначений час для легалізації доходів, з яких не сплачено податки.

2. Періодичні амністії: такі амністії оголошуються кожні декілька років і можуть проводитися за існуючими чи зниженими ставками податку на задекларовані доходи. Даний вид амністії є найнебезпечніший через існування постійних очікувань амністій у майбутньому і зменшення податкової дисципліни.

3. Довгострокові амністії: під час такої амністії можливість легалізувати доходи минулих періодів існує постійно, за існуючих, незнижених податкових ставок. Довготривала амністія може привести до зростання надходжень у перспективі, оскільки потенційні інвестори можуть використати свій шанс (задекларувавши доходи) у будь-який момент, коли підвищиться рівень довіри до влади та покращиться інвестиційний клімат [1, с. 12-14].

Світовий досвід. Зарубіжний досвід проведення податкових амністій свідчить про те, що ефективність проведення податкових амністій залежить від урахування стану економіки країни, рівня довіри населення до уряду та ефективності сформованої в країні системи податкового контролю. Врахування

Таблиця 1

«За» і «проти» податкових амністій

№	«+»	«-»
1.	Швидко дають додаткові податкові надходження уряду.	Підривають податкову мораль, оскільки чесні платники податків відчують несправедливість;
2.	Збільшують податкову базу.	Сигналізують про слабкість уряду, який не може забезпечити збір податків;
3.	Скеровують деяких платників, що ухилялися від сплати, на шлях законності;	Стимулюють у платників очікування наступних амністій, що має негативний ефект на законну сплату податків у довгостроковій перспективі;
4.	Пропонують «м'яке» вирішення проблем для платників податків, які стали ухилятися від сплати податків помилково;	Сигналізують про те, що ухилення від сплати податків – це дрібне порушення;
5.	Забезпечують короткострокове зростання надходжень для забезпечення переходу до нової структури податків;	Досвід вказує на те, що податкові амністії дають дуже незначні та часто переоцінені податкові доходи. Індивіди все більше усвідомлюють те, що в економіці існує велика проблема ухилення від оподаткування;
6.	Сигналізують про те, що проблема ухилення від оподаткування буде вирішена урядом;	Моральна провина за нечесну поведінку знижується. Зникає персональне відчуття провини;
7.	Знижують адміністративні витрати на отримання даних податкових надходжень;	Генерують податкові надходження, які і без того надійшли б у казну.
8.	Покращують дотримання податкового законодавства, оскільки платники, що визнали факти ухилення від сплати, перебувають під особливим контролем;	За збільшенням податкових надходжень внаслідок амністії відбудеться зниження надходжень від штрафів, пені тощо.

стану економіки для проведення податкових амністій має велике значення, оскільки зарубіжний досвід та дослідження, проведені американськими науковцями щодо визначення чинників, які забезпечують позитивні наслідки реалізації таких амністій (А. Кассоном, С. Марчесом, Л. Франзони, П. Оліверой), переконують у тому, що в країнах з депресивною економікою проведення податкових амністій не досягає позитивного результату [9; 10, с. 55; 4, с. 575].

Проведення податкової амністії у Казахстані можна назвати скоріше «амністією капіталів». Основною метою у цьому випадку було повернути капітал у країну. Протягом місяця всі громадяни могли повністю легалізувати отримані раніше доходи, однак ці кошти потрібно було перевести на рахунки у визначених банках. Учасники податкової амністії не сплачували жодних податків, крім того, всі податкові декларації фізичних осіб, починаючи з 1995 року, були знищені. І результат не змусив себе чекати – всього за 30 днів до банків держави надійшло близько 480 млрд. доларів.

У Німеччині податкова амністія відбулася в 2004–2005 роках. Причиною її проведення став дефіцит державного бюджету. Та цей захід важко назвати таким вже дієвим. Його результат став досить сумнівним: поповнення скарбниці на 1,1 млрд. євро при сподіваних 5 млрд.

Уряд Аргентини знає, що таке справжні невдачі, на власному досвіді. Лише програма податкової амністії 2017 року стала успішною. На відміну від аналогічних заходів 1987, 1995, 2009 та 2013 років. У результаті амністії 2017 року було задекларовано активів на суму близько 117 млрд. доларів. До такого успіху привела, перш за все, пряма залежність суми належного до сплати податку від розміру раніше незадекларованих активів. Також учасникам амністії було надано змогу придбати трирічні суверенні облигації з 0% або семирічні з купоном у розмірі 1%.

А от у Грузії щось не склалося: амністією 2005 року скористалося лише 8 чоловік, а капітал склав 35 тис. доларів замість очікуваних 4 млн.

У Пакистані остання програма з податкової амністії відбулася у 2018 році. Уряд Пакистану врахував свої помилки та прийняв рішення надати своїм громадянам можливість задекларувати всі активи із застосуванням максимальної ставки у розмірі 5%. І хоча до участі в амністії допускалися широкі маси громадян, політичні діячі та державні службовці, а також їхні дружини та діти з цього переліку були виключені. Ще однією особливістю податкової амністії у Пакистані став строк її проведення – він зазнавав подовження у ході виконання програми.

А ось досвід Індії експерти вважають цінним прикладом проведення податкової амністії. Він справді досить великий та багатий на різноманітні виклики. Так, перша податкова амністія в цій країні була просто провальною. Друга, 1951 року, не дала результатів у зв'язку з відсутністю у платників податків впевненості у обіцянках, що надавалися. Амністія 1965 року була цілком провальною через занадто

високі податкові ставки. І лише у 1997 році в Індії відбулася перша успішна податкова амністія: було зібрано більше 2 млрд. доларів США. Ключовим фактором успіху стала знижена порівняно з попередніми амністіями ставка (30%).

Досвід Бразилії показує важливість грамотного законодавчого регулювання. Закон, що запроваджував податкову амністію на території Бразилії, пропонував її учасникам сплатити одноразовий податок у розмірі 15% та 15% штрафу (загалом 30%) в обмін на звільнення від кримінальної відповідальності за податкові правопорушення. Також закон про податкову амністію не розповсюджувався на політиків, державних службовців, членів їхніх сімей. Щоправда, у липні 2017 року прибуток країни склав лише 517 млн доларів – фактично вдвічі менше від прогнозованого.

Італія – справжній «фанат» податкової амністії. Там вони були такими частими, що Організація економічного співробітництва та розвитку навіть дала уряду пораду відмовитися від такої практики взагалі, аби остаточно не підірвати податкову систему. Хоча у 2001 році податкова амністія виявилася все ж успішною. Цікавим фактором стала можливість для осіб, що володіли активами за кордоном, просто заявити про них уряду. При цьому їх можна було залишати на тому ж місці, однак сума податку мала бути сплачена відповідна. А от повернувши капітал в Італію, можна було сплатити лише 2,5% від загальної їх суми. Звичайно, більша частина коштів повернулася до Італії [7].

Міжнародний досвід проведення податкової амністії вказує на те, що наслідки її реалізації є успішними у короткостроковій перспективі, проте у довгостроковому періоді вони є неоднозначними. Короткостроковий ефект податкової амністії проявляється у тимчасовому збільшенні податкових надходжень до бюджету за рахунок тіньових доходів. Як наслідок, відбувається підвищення рівня дотримання податкового законодавства. У довгостроковій перспективі податкові амністії мають деструктивний вплив на фіскальну систему та зменшують стимули дотримання податкового законодавства. Логіка даного ефекту пояснюється таким чином: проведення нових податкових амністій певною мірою компенсує втрати від недоотриманих податкових надходжень, проте очікування податкової амністії збільшує випадки податкового шахрайства. У разі низького рівня довіри у суспільстві до державних інститутів амністія може фактично підірвати фіскальну систему, порушити психологічний договір, який існує між державою та платниками податків, тим самим зменшуючи внутрішню мотивацію платників податків. Уряду важливо переконати платників податків, що податкова амністія є одноразовим допоміжним заходом у контексті проведення радикальної податкової реформи. У протилежному випадку розробники нормативних засад податкової амністії обов'язково повинні враховувати необхідність у забезпеченні законодавчого закріплення процедури податкової амністії. Таким чином, податкова

амністія, поряд з її позитивними характеристиками, є досить неоднозначним інститутом як щодо фінансових результатів її використання, так і впливу на правомірність платників [1, с. 17-18].

Як позитивні, так і негативні приклади податкової амністії свідчать про те, що немає наперед визначених рецептів і схем, які б робили механізм заплановано успішним. Успіх податкової амністії лежить у площині проведення всього комплексу взаємозалежних організаційних заходів, роз'яснювальної роботи держави для залучення до участі в заході максимальної кількості громадян. Важливий і рівень довіри до держави, яка має гарантувати неможливість будь-яких переслідувань людей, котрі задекларували свої доходи. У Казахстані, наприклад, уряд публічно знищив податкові декларації, гарантувавши громадянам свободу від переслідувань. Принаймні успіх податкової амністії лежить у площині вивчення та обліку конкретних історичних, політичних і економічних чинників, які існують у тій або іншій державі у той або інший історичний період [2].

Зупинимося на тих складових механізми податкової амністії, які, на нашу думку, можуть значною мірою вплинути на її успіх в Україні.

1. Амністія має передбачати сплату одноразового податку або штраф за його несплату. Сплата штрафу не має спричинити якихось додаткових обтяжень для платника податків, поєднаних із відносинами відповідальності, котрі можуть виникати в майбутньому.

2. Процедура має передбачати декларування доходів без наступної перевірки даних декларації платника податків, а також пояснення ним джерел походження доходів. Обов'язкова також конфіденційність поданих платниками податків декларацій.

3. Амністія має бути обмежена малим відтинком часу, однак достатнім для складання та подачі декларації без виникнення зайвого ажіотажу серед платників податків, – від 1 місяця до 3-х.

4. Податкову амністію повинен проводити не тимчасовий, а постійний уряд, супроводжуючи її широкою інформаційною кампанією, котра має зацікавити в участі в амністії максимальну кількість громадян.

5. Важливе також те посилення податкового регулювання, яке йтиме вслід за проведенням амністії. Амністія не повинна стати виключно механізмом збирання додаткових коштів із громадян, – але тим порогом, переступивши який, платник податків назавжди прощається зі своїм темним податковим минулим, надалі ведучи своєї справи виключно у «білому» податковому полі.

6. Податкова амністія повинна виводити за межі правового поля будь-які доходи, отримані до моменту її проведення і не задекларовані в процесі амністії, встановлюючи підвищені штрафи за виявлення тих доходів, майна, походження яких платник податків не зможе пояснити.

7. Амністія має супроводжуватися зменшенням чинних механізмів спрощеного оподаткування та можливістю оптимізації оподаткування з використанням іноземних низько-податкових юрисдикцій.

До речі, це є однією з вимог МВФ, до яких нині як ніколи прислухаємося, і приводить вона коли не до скасування, то до значного зменшення нинішніх легальних механізмів оптимізації оподаткування.

8. Податкова амністія не існує сама по собі. Вона – елемент комплексу взаємозалежних заходів, який доповнює податкову реформу, але не є її серцевиною. Саме тому важливо, щоб податкова амністія не проводилася сама собою, а створювала передумови для якісних і системних реформ податкового законодавства, фінансової системи та податкових правовідносин у цілому [2].

Тема податкової амністії в Україні обговорюється вже не один рік. І це логічно, якщо врахувати, що частка тіньової економіки в нашій країні складає майже половину. Навесні 2016 року Петро Порошенко пообіцяв провести «деофшоризацію» бізнесу і унеможливити використання офшорних рахунків в Україні. У 2018 році Президент також торкався цієї теми під час зустрічей з представниками українського бізнесу: мова йшла про запровадження так званих нульових декларацій, покликаних істотно спростити роботу бізнесу. Кожен бажаючий ввести в Україну певний капітал мав змогу заплатити невеликий податок та розпочати свій бізнес [7].

У Верховній Раді зареєстровано законопроект № 1232 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей застосування спеціального декларування за порушення фізичними особами податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, що мали місце до 31 грудня 2018 року».

Проектом пропонується звільняти платників податків від юридичної відповідальності за порушення податкового законодавства за умови подальшої сплати податкових зобов'язань (спеціальне декларування).

Для того, щоб скористатися правом на спеціальне декларування платники податків будуть зобов'язані подати Спеціальну декларацію з 1 січня по 31 березня 2020 року та сплатити податкові зобов'язання з прихованих доходів (активів) у розмірі:

- 5 % – для валютних цінностей, рухомого та нерухомого майна, цінних паперів, часток (паїв) у майні юридичних осіб, майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності та/або фінансових інструментів;
- 10 % – для усіх інших майнових прав;
- 2,5 % – для активів, за рахунок яких відбулося придбання декларантом облігацій внутрішньої державної позики, випущених Національним банком України.

Такі активи мають бути розміщені на рахунках у фінансових установах України та зберігатися на таких рахунках не менше 365 календарних днів, що слідує за 31 березня 2020 року, але це правило не поширюється на випадки використання їх з метою інвестування у будь-який інший актив, розташований (зареєстрований) на території України та/або з метою придбання декларантом за їх рахунок облігацій внутрішньої державної позики [3].

Окрім того, доходи на суму 100 000 гривень:

- вважатимуться підтвердженими без подання Спеціалізованої декларації;
- вважатимуться амністованими без будь-яких додаткових умов;
- сплата податків за ними не вимагатиметься;
- податкові перевірки щодо джерел отримання не поводитимуться.

У пояснювальній записці йдеться, що прийняття цього законопроекту «збільшить дохідну частину бюджету, полегшить правила ведення господарської діяльності платниками податків та зменшить витрати часу посадових осіб контролюючих органів на перевірку та оскарження прихованих доходів платників податків».

А також – «створить умови для повернення капіталу, який був переміщений резидентами України в низько оподатковувані юрисдикції, що у свою чергу

зменшить рівень залежності держави від зовнішніх кредиторів».

Економіст Володимир Компанієць розкритикував законопроект, заявивши, що той «дозволяє дуже легко корупціонерам, криміналу та неплатникам податків легалізувати свої статки лише за 2,5%, і дуже гарно себе відчутти тим, хто отримував офіційні доходи/зарплату та сплачував податки».

За його словами, законопроект в такому вигляді «дозволить фактично легалізувати все, не тільки корупційні, а і кримінальні доходи» [6].

Висновки. Проведення податкової амністії може стати реальним джерелом доходів державного бюджету, але набагато ефективніше було б провести першу амністію, підготувавши до неї відповідне законодавче підґрунтя, щоб ефект був максимальним і даний метод став новим етапом у розвитку економічної системи країни, а не просто спробою поповнення бюджету.

Література:

1. Вдовиченко А. М., Зубрицький А. І. Теорія і практика проведення податкових амністій: уроки для України. – За заг. ред. Д.М. Серебрянського. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 26 с.
2. Гетманцев Д.О. Податкова амністія: збір надходжень не є головним критерієм ефективності. Міжнародний громадсько-політичний тижневик «Дзеркало тижня». 2019. Випуск № 11 URL: <https://dt.ua/business/podatкова-amnistiya-zbir-nadhodzen-ne-ye-golovnim-kriteriyem-efektivnosti-.html>
3. Оприлюднено законопроект про податкову амністію. *Ліга закон*. 2019. URL: https://biz.ligazakon.net/ua/news/189120_opriyudneno-zakonoproekt-pro-podatkovu-amnistiyu
4. Olivella P. Tax amnesties and tax evasion inertia. *Public Finance. Finances Publiques (PF/FP)*. – 1996. – Vol. 51 (4/Suppl.). – P. 573-574.
5. Ordower H. Restricting the Legislative Power to Tax: Intersections of Taxation and Constitutional Law / H. Ordower [електронний ресурс] // *Electronic Journal of Comparative Law*. – December 2012. – Vol. 11.3. – 17 p. URL: <http://www.ejcl.org/113/article113-31.pdf>.
6. Павлиш О.М. Податкова амністія: законопроект передбачає ставку 2,5% при інвестуванні в ОВДП. *Економічна правда*. 2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/09/9/651425/>
7. Податкова амністія: досвід яких держав може бути корисним для України. *Finbalance* – Інтернет-портал про фінанси та економіку. URL: <http://finbalance.com.ua/news/podatкова-amnistiya-dosvid-yakikh-derzhav-mozhe-buti-korisnim-dlya-ukrani>
8. Продан О. Бізнес вимагає залишити в Україні сім податків і провести фінансову амністію / О. Продан URL: <http://vcourse.ua/ua/business/ostavit-v-ukraine-semnalogov-i-provesti-finansovuyu-amnistiyu.html>
9. Cassone A., Marchese C. Tax amnesties as special sales offers: the Italian experience. *Public Finance. Finances Publiques*. – 1995. – Vol. 50 (1). – P. 51–66.
10. Franzoni L. Punishment and grace: on the economics of tax amnesties. *Public Finance. Finances Publiques*. – 1996. – Vol. 51 (3). – P. 351–366.

УДК 658:368

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ

MODELING THE PROCESS OF MANAGEMENT OF INSURANCE ACTIVITY IN INSURANCE COMPANY

Корват О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Korvat O.V.

PhD in economics, Associate Professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Мишура Д.В.

магістрант
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Mishura D.V.

Master
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті доведено відмінність понять «страховий менеджмент» та «управління страховою діяльністю». Виокремлено основні етапи управління страховою діяльністю в страховій компанії: розробку стратегії страхової діяльності, розробку лінійки страхових продуктів, організацію збуту та надання страхових послуг, мотивацію персоналу, реалізацію управлінських рішень у страховій діяльності, контроль страхової діяльності та ефективності процесу управління. Розглянуто зміст етапів. Управління страховою діяльністю охарактеризовано як цілісний ітераційний процес. Проведено структурно-функціональне моделювання типового процесу управління страховою діяльністю. Обґрунтована потреба у періодичному реінжинірингу процесу управління страховою діяльністю.

Ключові слова: страховий менеджмент, управління страховою діяльністю, страхова компанія, страховий продукт, збут, надання страхової послуги, стратегія, організація, мотивація, контроль, моделювання.

В статье доказано отличие понятий «страховой менеджмент» и «управление страховой деятельностью». Выделены основные этапы управления страховой деятельностью в страховой компании: разработку стратегии страховой деятельности, разработку линейки страховых продуктов, организацию сбыта и оказания страховых услуг, мотивацию персонала, реализацию управленческих решений в страховой деятельности, контроль страховой деятельности и эффективности процесса управления. Рассмотрено содержание этапов. Управление страховой деятельностью охарактеризовано как целостный итерационный процесс. Проведено структурно-функциональное моделирование типового процесса управления страховой деятельностью. Обоснована потребность в периодическом реинжиниринге процесса управления страховой деятельностью.

Ключевые слова: страховой менеджмент, управление страховой деятельностью, страховая компания, страховой продукт, сбыт, предоставление страховой услуги, стратегия, организация, мотивация, контроль, моделирование.

The article the difference between the concepts of “insurance management” and “management of insurance activities” is provided. The main stages of management of insurance activity in the insurance company are distinguished: development of insurance strategy, development of a line of insurance products, organization of sales and provision of insurance services, motivation of personnel, implementation of management decisions in insurance activity, control of insurance activity and efficiency of management process. The content of the stages is considered. Insurance business management is characterized as a holistic iterative process. Structural and functional modeling of the typical process of management of insurance activity is conducted. The need for periodic reengineering of the process of management of insurance activity is substantiated.

Keywords: insurance management, management of insurance activity, insurance company, insurance product, sales, provision of insurance service, strategy, organization, motivation, control, modeling.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування страхових ринків характеризуються неоднозначністю, мінливістю та складністю.

Віртуалізація економіки й інтенсивний розвиток цифрових технологій InsurTech суттєво змінюють характер конкуренції. Поведінка споживачів страхових

послуг стає менш прогнозована через хаотичність їх вибору та вподобань, на які впливає випадково отримана інформація з Інтернету. Кількість природних катаклізмів й антропогенних катастроф постійно збільшується, і це негативно позначається на рентабельності страхового бізнесу. Зазначені фактори актуалізують проблему дієвого управління страховою діяльністю. Вона постає перед страховими компаніями більш гостро й у новому ракурсі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням управління в страховій компанії присвячено чимало наукових робіт. Науковці досліджують теоретичні аспекти та вирішують практичні проблеми функціонування страхових компаній з позиції традиційних підходів [1-4], а також на основі сучасних методів стратегічного й інноваційного менеджменту [5-6]. Незважаючи на ґрунтовні напрацювання вчених, управління страховою діяльністю як цілісний процес в більшості публікацій не розглядається. Найчастіше увага приділяється окремим його підпроцесам, зокрема стратегічному маркетинговому плануванню [6], розробці страхових продуктів [1, с. 160; 7], організації збуту страхових послуг [1, с. 168; 3, с. 38], організації процесу андеррайтингу [1, с. 182; 4, с. 115], управлінню страховими виплатами [2, с. 47; 8].

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних положень з управління страховою діяльністю в страховій компанії та формалізація послідовності типових дій менеджерів у цьому процесі.

Виклад основного матеріалу. Аналіз останніх наукових робіт показав, що науковці часто помилково ототожнюють управління страховою діяльністю та страховий менеджмент, розуміючи під страховим менеджментом «професійне управління страховою діяльністю» [1, с. 14; 2, с. 4; 4, с. 8]. Зазначена неточність у подальшому тягне за собою некоректне використання терміну «страхова діяльність» при позначенні функцій управління на рівні всієї страхової компанії [2, с. 21; 4, с. 36].

На погляд авторів, страховий менеджмент є процесом керування страховою компанією як підприємства, що здійснює страхову, інвестиційну та фінансову діяльність. Реалізація та надання страхових послуг – це виробничий процес страховика, який потребує окремого управління. Тобто, управління страховою діяльністю є однією з функціональних сфер страхового менеджменту. Воно має підпорядковуватись корпоративній стратегії так само, як підпорядковуються інші напрями страхового менеджменту, зокрема управління платоспроможністю, ризиками, персоналом, інвестиціями, доходами та витратами тощо.

Управління страховою діяльністю як цілісний процес може бути формалізовано за методологію структурного аналізу та проектування SADT. Модель процесу в нотації IDEF0 – це сукупність ієрархічно впорядкованих і взаємопов'язаних діаграм, які будуються «згори донизу», поетапно деталізуючи кожний підпроцес.

Моделювання в IDEF0 починається з побудови контекстної діаграми. Дана діаграма встановлює призначення процесу та його взаємодію із зовнішнім оточенням, яким є вхід з лівої сторони блоку, вихід з правої, управління з верхньої та механізм з нижньої сторони блоку. Входом і виходом (результатом) процесу менеджменту являється інформація або документація, механізмом – керівники або відповідальні співробітники функціональних підрозділів страхової компанії, управлінням – нормативно-правові акти органів влади та нормативні документи страховика.

Побудована авторами контекстна діаграма IDEF0-моделі процесу управління страховою діяльністю в страховій компанії зображена на рис. 1.

Як видно на рис. 1 під час управління страховою діяльністю використовується страхова статистика, фінансові показники та оцінка ефективності страхової діяльності страховика за минулі періоди, інформація, що необхідна для проведення маркетингових досліджень, інформація та документація клієнтів, у



Рис. 1. Контекстна діаграма процесу управління страховою діяльністю

яких, зокрема, містяться дані для укладання договорів страхування та врегулювання страхових випадків. Регламентує процес управління страхове законодавство та корпоративна стратегія, де визначені місія, цілі страховика й загальний напрямок розвитку. Функції з управління страховою діяльністю здійснюють виконавчі органи (правління, дирекція, керівництво філій), економічний відділ і відділи страхування, перестраховування, маркетингу й актуарних розрахунків.

Відомо, що управління в страховій компанії є реалізацією чотирьох загальних функцій менеджменту: планування, організації, мотивації та контролю [1, с. 21-22; 2, с. 4; 4, с. 8]. Цей процес є ітераційним, тобто таким, який циклічно повторюється. З метою забезпечення довгострокового функціонування підприємства в умовах швидкозмінюваного середовища з важкопрогнозованими параметрами сучасне управління базується на концепції стратегічного менеджменту. В рамках управління страховою діяльністю страхова компанія розробляє стратегію нижчого рівня. Вона деталізує корпоративну стратегію у сфері побудови тривалих страхових відносин з клієнтами, шляхом встановлення стратегічних завдань (наприклад досягти конкурентних переваг, визначеної рентабельності страхових операцій), цільових сегментів ринку, планових показників. Стратегія страхової діяльності є підставою для формування асортименту (лінійки) страхових продуктів.

На підставі вищезазначеного, автори статті пропонують декомпонувати контекстну діаграму управління страховою діяльністю (блок А0) на такі етапи: розробити або удосконалити стратегію страхової діяльності (блок А1), розробити або удосконалити лінійку страхових продуктів (блок А2), організувати збут і надання страхових послуг (блок А3), мотивувати персонал (блок А4), здійснити управління

реалізацією рішень в страховій діяльності (блок А5), здійснити контроль за виконанням страхової діяльності та ефективності самого процесу управління (блок А6). Декомпозицію представлено на рис. 2.

Згідно з рис. 2 у результаті виконання процесу управління страховик отримує внутрішню страхову статистику, фінансові показники та оцінку ефективності діяльності для подальшого використання цієї інформації на ітераційному етапі удосконалення стратегії (блок А1).

Розглянемо більш детально кожний з процесів управління страховою діяльністю. Під час розробки функціональної стратегії страхова компанія досліджує маркетингове середовище, виявляє потреби страхувальників і стан конкуренції на ринку, здійснює стратегічний аналіз страхової діяльності на основі внутрішньої страхової статистики, фінансових показників і результатів маркетингових досліджень. Результати стратегічного аналізу дозволяють сформулювати варіанти стратегічного розвитку (цінове лідерство, диверсифікація, концентрація, ринкова ніша тощо) та обрати найбільш прийнятну для страховика стратегічну альтернативу, яка має бути задокументована. З метою контролювання за ходом реалізації стратегії страхової діяльності страховик створює відповідну систему показників оцінки та контролю. Декомпозицію процесу розробки стратегії або її удосконалення на чергових ітераційних етапах управління представлено на рис. 3.

Наступний процес – формування лінійки страхових продуктів [3, с. 36]. Складовими страхового продукту є умови страхування (склад ризиків, обмеження страхових сум, варіанти франшиз, страхові тарифи, умови страхової виплати, додаткові послуги, знижки та надбавки, бонуси, особливі умови страхування тощо) і технології надання страхових послуг, формалізовані в документації страховика [3, с. 35;



Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми процесу управління страховою діяльністю в страховій компанії

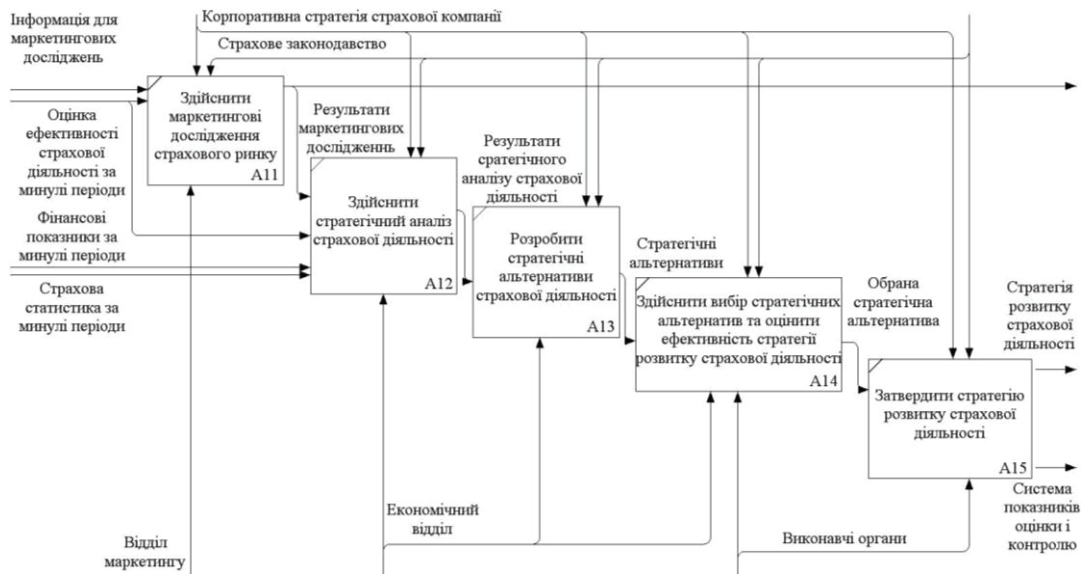


Рис. 3. Декомпозиція блоку «Розробити або удосконалити стратегію розвитку страхової діяльності»

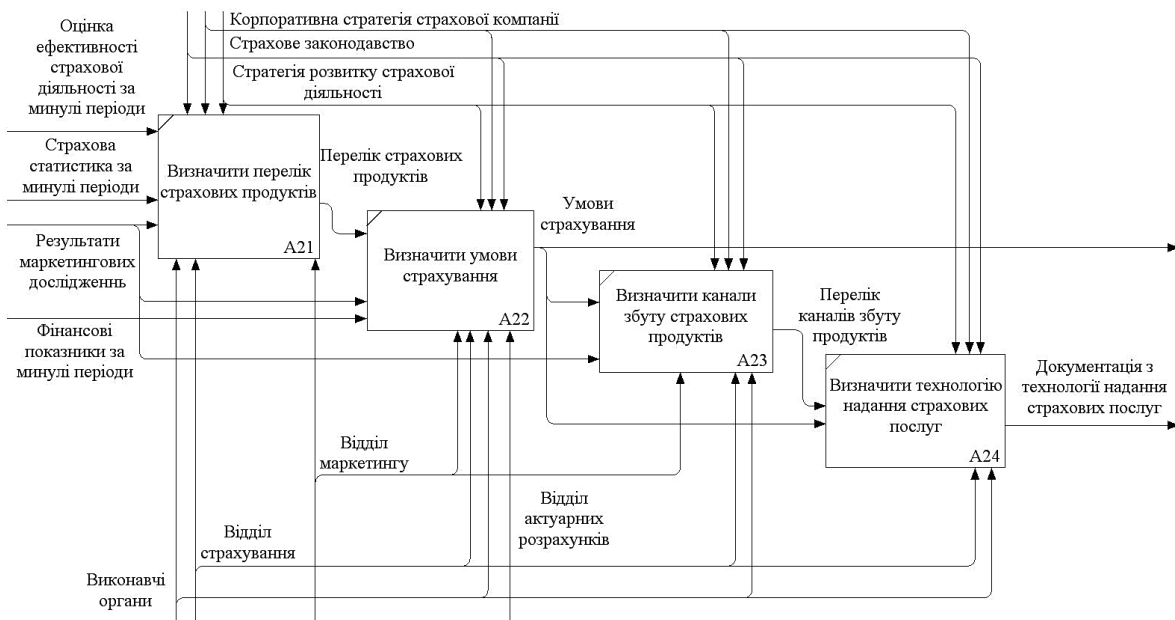


Рис. 4. Декомпозиція блоку «Розробити або удосконалити лінійку страхових продуктів»

7; 10, с. 294]. Визначення переліку страхових продуктів, необхідних для задоволення попиту різних категорій страхувальників, здійснюється на основі результатів маркетингових досліджень, отриманих на попередньому етапі управління. Коли асортимент послуг конкретизовано, розробляються умови страхування, визначаються канали збуту та технологія надання страхових послуг. Декомпозиція етапу зображена на рис. 4.

Результатом виконання етапу розробки або удосконалення продуктової лінійки (рис. 4) є визначені умови страхування за кожним страховим продуктом та документація з технології надання страхових послуг. Для кожного з каналів збуту (офіс страховика, кол-центр, страхові або нестрахові посередники, онлайн продажі через інтернет або мобільний

канал) має бути розроблена окрема технологія пропускання страхових продуктів.

На наступному етапі управління страховою діяльністю страхова компанія організовує процеси збуту та надання страхових послуг. Для цього організація процесу страхування здійснюється за кожною з основних і допоміжних страхових операцій [10, с. 294]: аквізиції та андеррайтингу, перестраховування ризиків, формування страхових резервів, внесення змін до умов страхування, врегулювання страхових випадків, припинення дії договорів страхування, переукладання договорів страхування на наступний строк. Розроблена декомпозиція процесу наведена на рис. 5.

Документами, що оформлюються за результатами організації процесу страхової діяльності (рис. 5) є

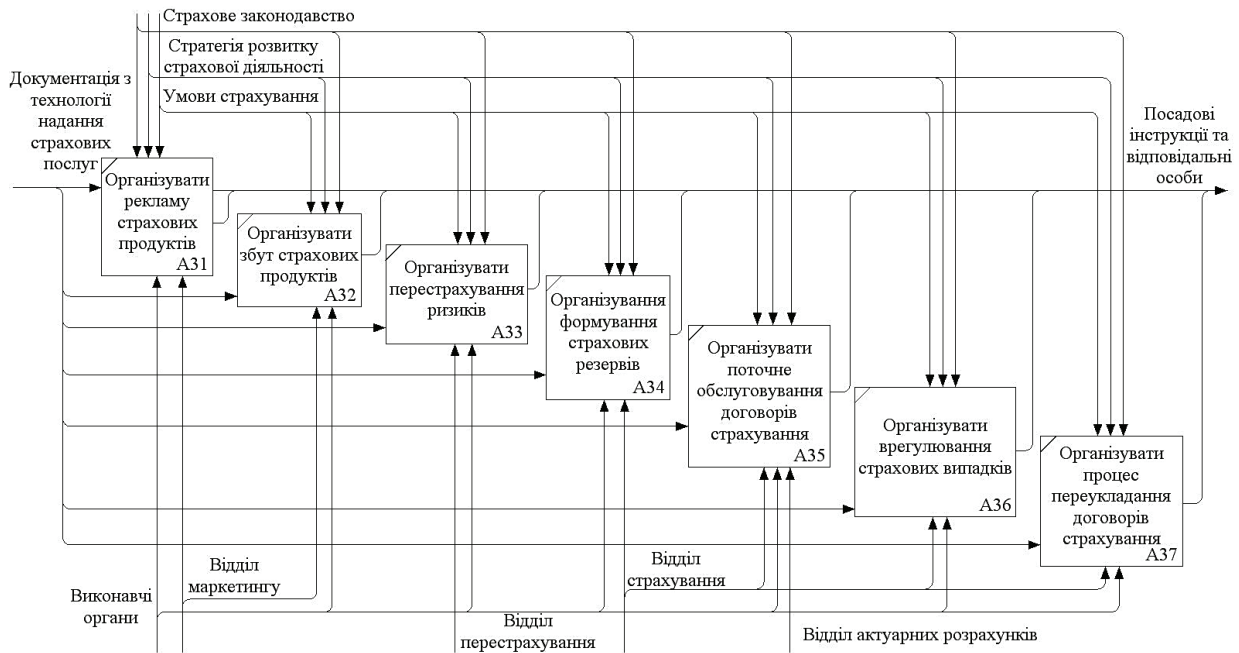


Рис. 5. Декомпозиція блоку «Організувати збут і надання страхових послуг»

посадові інструкції та затверджені наказами керівника відповідальні особи.

Посадові інструкції являються інформаційним входом для функції управління з мотивацій персоналу (блок А4). Матеріальне та моральне заохочення працівників страхової компанії, відіграє значну роль у досягненні стратегічних цілей зі страхової діяльності. Результатом виконання етапу є система стимулювання співробітників за виконану роботу.

Управління страховою діяльністю завершується функцією контролю (блок А6). Він проводиться на основі страхової статистики та фінансових показників. Контроль має на меті, у першу чергу, зіставлення фактичних (або очікуваних) результатів з плановими, оцінку ефективності страхової діяльності та досягнення цілей, визначених стратегією. Контролю також підлягає весь процес управління. Здійснення компанією страхових операцій контролюється в реальному масштабі часу та оперативно корегується. У разі критичної або кризової ситуації корегування відбувається на стратегічному рівні.

Потреби часу з інноваційного розвитку страхової діяльності [5] та поступове зміщення акценту страхового менеджменту на стратегічне управління вимагають від страхових компаній періодичного

реінжинірингу бізнес-процесів управління. Зокрема, у процесі контролю можливе виконання маркетингової функції відстеження змін у поведінці споживачів для подальшого оперативного реагування та удосконалення стратегії. Але для цього необхідно впровадження відповідних технологічних рішень.

Висновки. Виходячи з результатів дослідження, можна зробити висновок, що управління страховою діяльністю в страховій компанії є процесом планування, організації, мотивації, реалізації управлінських рішень і контролю за здійсненням страхових операцій з метою досягнення стратегічних завдань в страховій діяльності.

Для формалізації типового процесу управління страховою діяльністю у роботі використано методологію SADT, за допомогою якої проведено моделювання послідовності та взаємозв'язку всіх етапів управління між собою. Завдяки побудованій IDEF0-моделі страхові компанії мають можливість проаналізувати свої бізнес-процеси та удосконалити їх.

У зв'язку із швидкими темпами змін в умовах ведення бізнесу процеси управління страховою діяльністю доцільно періодично переосмислювати та перепроєктувати, що може стати предметом подальших досліджень.

Література:

1. Страховий менеджмент : підручник / С. С. Осадець, О. В. Мурашко, В. М. Фурман та ін. ; за ред. С. С. Осадця. – Київ : КНЕУ, 2011. – 333 с.
2. Павлов В. І. Страховий менеджмент : конспект лекцій. / В. І. Павлов, К. В. Павлов, І. В. Свердлюк. – Рівне: НУВГП, 2014 – 102 с.
3. Организация страхового дела : учебник и практикум для СПО / под ред. И. П. Хоминич, Е. В. Дик. – Москва : Юрайт, 2016. – 230 с.
4. Шірінян Л. В. Страховий менеджмент : конспект лекцій / Л. В. Шірінян. – Київ : НУХТ, 2014. – 143 с.
5. Пікус Р. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення його ефективності/ Р. Пікус, В. Заколюдяний // Вісн. Київського нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 3. – С. 72-80.
6. Стратегічне маркетингове планування в страхових компаніях : [монографія] / І. Л. Литовченко, О.В. Рупінська, Л.В. Новошинська, В. Г. Баранова. – Одеса : ИНВАЦ, 2014. – 280 с.

7. Шинкаренко И. Э. Разработка страховых продуктов / И. Э. Шинкаренко // Организация продаж страховых продуктов : методический журнал. – 2009. – № 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.reglament.net/ins/prod/2009_4_article.htm.

8. Корват О. В. Управління страховими виплатами в автотранспортному страхуванні / О. В. Корват, Р. І. Ковальов // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2018. – Вып. 11(43), ч. 3. – С. 39-43. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/20603>.

9. Никулина Н. Н. Сущность, классификация и способы моделирования бизнес-процессов страховых организаций / Н. Н. Никулина. – 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://afdanalyse.ru/news/sushhnost_klassifikacija_i_sposoby_modelirovaniya_biznes_processov_strakhovykh_organizacij/2015-02-16-308.

10. Корват О. В. Формування структури страхових операцій у процесі надання страхових послуг / О.В. Корват, А. С. Кішінець // Економіка і управління: виклики та перспективи : зб. матеріалів міжн. наук-практ. інтернет-конф. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – С. 293-295.

UDC 336.77

BANKING LOAN PORTFOLIO RISKS: CAUSES AND PROTECTION

РИЗИКИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ: ПРИЧИНИ ТА ЗАХИСТ

Kryvtsun I.M.

Ph. D in Economics

National University Lviv Polytechnic

Kryvtsun I.M.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний університет «Львівська політехніка»

The article deals with causes systematization of risks arising from the banking credit portfolio and with development of recommendations for their effective management. High interest income provokes aggressive lending policies of domestic banks and as a consequence the rapid increase of negatively classified assets proportion. This has led to a situation in which a significant proportion of doubtful and bad loans were formed in the banks' portfolio. The article analyzes the main negatively influence factors and systematizes measures for reducing the credit risks in the modern banking. In particular, the article proposes to divide the measures into those that precede or take place after the loan agreement; as well as preventive and compensatory credit risk management measures.

Keywords: credit risks, credit portfolio, interest rate policy, credit risk management.

Стаття присвячена систематизації причин виникнення ризиків за кредитним портфелем банків та розробленню рекомендацій щодо ефективного управління ними. Високі відсоткові доходи провокують агресивну кредитну політику вітчизняних банків та як наслідок стрімке зростання частки негативно класифікованих активів. Це спричинило ситуацію, за якої у портфелі банків сформувалась значна частка сумнівних та безнадійних кредитів. У статті проаналізовано основні фактори негативного впливу та систематизовано заходи, що сприяють зниженню ризиків кредитування у діяльності сучасного банку. Зокрема, у статті запропоновано здійснювати поділ заходів на такі що передують кредитній угоді або реалізуються після її укладення; а також на превентивні та компенсаційні заходи управління кредитними ризиками.

Ключові слова: кредитні ризики, кредитний портфель, відсоткова політика, управління кредитними ризиками.

Статья посвящена систематизации причин возникновения рисков банковского кредитного портфеля и разработке рекомендаций по эффективному управлению ими. Высокие процентные доходы провоцируют агрессивную кредитную политику отечественных банков и как следствие стремительный рост доли негативно классифицированных активов. Это привело к ситуации, при которой в портфеле банков сформировалась значительная часть сомнительных и безнадежных кредитов. В статье проанализированы основные факторы негативного влияния и систематизированы мероприятия, способствующие снижению рисков кредитования в деятельности современного банка. В частности, в статье предложено осуществлять разделение мероприятий на предшествующие кредитной сделке или осуществляющиеся после нее; а также на превентивные и компенсационные мероприятия управления кредитными рисками.

Ключевые слова: кредитные риски, кредитный портфель, процентная политика, управление кредитными рисками.

Introduction. The main indicators of banks' performance are net spread and bank margin. Banks can achieve positive values of these even with negative profitability indicators. This trend has been demonstrated by domestic banks and the banking system in general during 2008-2018. This fact also indicates that even under adverse market conditions banks, thanks to a successful interest rate policy, can keep afloat and ensure the stability of their work.

Literature review. The problem of increased banking credit risk on the national market has been repeatedly considered in documents of state market regulator and scientific researches [1-2]. The importance of this problem is confirmed by the numerous analytical reviews of central banks in the world [3-5].

Aims. The purpose of the article is to analyze the credit risk causes and to develop recommendations for protection against them.

Results. Loan portfolio and risk management in banking are not just about avoiding risk. There are also balancing risks while seizing market opportunities and properly banking services. Consequently, banks must use the opportunities while balancing their risk management strategy [6].

Banks' aggressive credit policies in the global financial market in the past have been a major cause of the financial crisis. According to a recent study [7], during 2008-2018 credit bubble that resulted in the worst world financial crisis has increased the overall global debt by around US \$60 trillion, or by some 17 percentage points of global GDP.

To assess the impact of bank credit risks on the macroeconomic situation, numerous studies have been carried out, including the study of European Central Bank which investigates the common dynamic properties of systematic default risk conditions across countries, regions, and the world. The results of this study were established that default clustering above business cycle variation can be linked to credit supply conditions, in particular to bank lending standards, across all global regions considered in this study. This raises an important question regarding current stress testing practices that mainly focus on stressed macro scenarios only. Accounting for subsequent credit supply effects via additional stressed default factors using the model of this study may result in more realistic stressed capital levels given the variation in bank lending standards over time [8].

Regarding uncertainty as a major cause of risk, credit information can be considered as an important factor credit risk triggering. Credit information systems help ensure financial stability by enabling responsible access to finance. They also can play an instrumental role in expanding access to credit and other services on credit to the underserved and unbanked. These systems facilitate lending processes by providing objective information that enables lenders to reduce their portfolio risk, reduce transaction costs, and expand their lending portfolios. By doing so, credit reporting systems enable lenders to expand access to credit to creditworthy borrowers, including individuals with thin credit history [1].

Accuracy of Loan Documentation-Properly executed loan documentation is necessary to ensure the bank has an enforceable claim for repayment, including liquidation of collateral or the right to demand payment. A secondary review of this documentation should be in place [6].

The world is becoming increasingly digitized, and that development has led to an explosion in the different types of data, technologies, and products available. From artificial intelligence to cryptography, rapid advances in digital technology are transforming the financial services landscape, creating opportunities and challenges for consumers, service providers, and regulators alike [1].

These factors could not but affect financial technologies and lending technologies in particular. The changing disruptive credit reporting system brings out new opportunities and additional risks for credit reporting (Table 1).

Credit risk rating systems promote bank safety and soundness by facilitating informed decision making. The Bank's risk rating system should form the foundation for credit risk measurement, monitoring and reporting and should support the board's objectives [6].

The lessons from the global financial crisis improve a new practical approach to macro prudential stress testing [2] that proposed assessment indirect credit risk due to foreign currency exposures of unhedged aggressiveness of lending and a negative effect of lending concentration and residual loan maturity on unexpected losses.

The Committee permits [9] banks to choose between two broad methodologies for calculating their risk-based capital requirements for credit risk:

Table 1

Risks, Challenges, and Opportunities of Using New Technology in Credit Reporting

Risks	Challenges	Opportunities
Cyber risk Incomplete information sharing risk Reputational risk	Data privacy protection Consumer protection Sources of Financial Instability Inadequate legal and regulatory environment	Mobility and portability Adoption of alternative data Data Security Digitization Increase competition and Efficiency Unique identification

Source: composed by author on the basis of data [1]

Table 2

Classification of credit risk management measures

Time of measure implementation	Preventive measures	Compensatory measures
Before of loan agreement	Finding or buying information Establish credit limits Balanced approach to setting interest rates on loans and deposits	Credit risk insurance Creation of adequate loan loss reserve Develop a standard process for handling overdue accounts
After of loan agreement	Monitoring	Problem asset management Factoring or credit sell

Source: composed by author

1) The first, the standardized approach, assigns standardized risk weights to exposures. To determine the risk weights banks may, as a starting point, use assessments by external credit assessment institutions that are recognized as eligible for capital purposes by national supervisors. Under the standardized approach, exposures should be risk-weighted net of specific provisions (including partial write-offs).

2) The second approach uses for measuring credit risk the internal ratings and allows banks to use their internal rating systems for credit risk, subject to the explicit approval of the bank’s supervisor.

Credit risk management measures can be developed by banking management based on credit risk assessment. These measures should be divided into preventive and compensatory measures [10]. At the same time, these measures can be divided by the time of their implementation into the measures taken before and after the conclusion of the loan agreement (Table 2).

The measures taken before the conclusion of the loan agreement:

1. Finding or buying corporate information about new clients. The purpose of such actions may also be to avoid asymmetry of information about important data. Not always credit or banking unions have information about a customer base that avoids credit risks. Credit-agency reports also cannot always provide comprehensive information about a credit history of new clients [10].

2. Monitoring. It is important to identify trends within the loan portfolio and isolate potential problem areas. Reports to senior management should provide sufficient information for an independent evaluation of risk and trends [6].

3. Establish credit limits. The loan maximum in one hand reduces the negative impact of credit risk in case the insolvency one of the borrowers.

4. Use of credit risk insurance. The financial institutions work closely together. In particular, many insurance companies in Ukraine are subsidiaries or captive institutions to banks. The parents banks willingly provide to their insurers own client data about the credit portfolio and expand their insurance areas.

5. Creation of adequate loan loss reserve which exists to cover any losses in the loan or lease portfolio of

all banks. Adequate management of the allowance is an integral part of managing credit risk [6].

6. Develop a standard process for handling overdue accounts. The chances of collecting on a delinquent account are highest in the first month after the due date. If banks have an established routine for dealing with late accounts, they can start the collection process as soon as you know there’s a problem.

7. The balanced approach to setting interest rates on loans and deposits in certain currencies. The authors of the study [12], in particular, using bank-level balance-sheet data for the euro area, found that heightened inter-bank rate uncertainty is associated with higher bank lending rates. This effect of interbank rate uncertainty entails considerable variation across time and banks’ characteristics: it is significantly more attenuated for banks with, and at times characterized by, better credit risk, sounder capital positions and greater access to central bank funding. These estimates remain robust to including uncertainty measures about future interest rates, and more traditional uncertainty proxies – stock market volatility. Overall, it is argued that a novel approach to assess the stress to the interbank network via interbank rate uncertainty measure provides an empirically successful strategy to evaluate the transmission of this stress to broader financing conditions, such as the lending rates charged on corporate loans. It is suggested that this parsimonious approach is a viable and practical option for monitoring interbank market developments going forward and informing adequate policy responses [12].

The measures taken after the conclusion of the loan agreement:

1. Problem Asset Management-When collection problems persist and risk ratings deteriorate, many banks find it beneficial to transfer problem loans to an independent work-out team.

2. Use factoring or credit sell. Banks can improve their asset structure and sell part of their loans with or without a buyback agreement. This gives banks their money immediately because they don’t have to wait for payment or other cash flow.

Conclusions. Timely consideration of the credit risk cause and the implementation of both preventive and compensatory measures will help to improve the efficiency of banks' lending activity and ensure the stability of their work in general.

References:

1. (2019) Disruptive Technologies in the Credit Information Sharing Industry: Developments and Implications URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31714>.
2. (2012) Daniel Buncic, Martin Melecky. Macro prudential Stress Testing of Credit Risk: A Practical Approach for Policy Makers. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/3221> (2018) Global banking outlook 2018. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/\\$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-global-banking-outlook-2018/$File/ey-global-banking-outlook-2018.pdf).
3. (2018) Ohlyad bankiv'skoho sektoru [Overview of the banking sector]. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358.
4. (2017) The future of finance and the outlook for regulation. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2017/html/ecb.sp171109.en.html>.
5. (2018) Jahresbericht 2018. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/ar2018~d08cb4c623.de.html#toc31>.
6. (2015) Steps to Mitigate Your Bank's Credit Risk. URL: <https://fosaudit.com/steps-to-mitigate-your-banks-credit-risk>.
7. (2019) Luisa Corrado, Tobias Schuler. Financial Cycles, Credit Bubbles and Stabilization Policies. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2336~8b1c61b9a9.en.pdf>.
8. (2016) Global credit risk: world, country and industry factors. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1922.en.pdf>.
9. (2017) Basel III: Finalising post-crisis reforms. URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d424.pdf>.
10. Kryvtsun I.M. (2005). Upravlinnia ryzykamy pidpriemstva na zasadakh realizatsii preventyvnykh ta kompensatsiinykh zakhodiv [Management of enterprise risks on the basis of preventive and compensatory measures implementation] (PhD Thesis) Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnik".
11. (2017) The Future of Risk Management in Digital Era. URL: <https://www.glassboxdigital.com/the-future-of-risk-management-in-the-digital-era>.
12. (2019) Interbank Rate Uncertainty and Bank Lending. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2311~1a95a1a8a1.en.pdf>.
13. (2019) Credit Reporting Knowledge Guide 2019. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31806>.
14. (2006) Sound Credit Risk Assessment and Valuation for Loans. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs126.htm>.

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ ПОНЯТТЯ «ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ» В РОЗРІЗІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

ANALYSIS OF THE THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT OF “NATURE RESOURCES USE” IN THE CONTEXT OF PUBLIC ADMINISTRATION

Ліщук Н.В.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янчука*

Lishchuk N.V.

*PhD in Public Administration, Associate Professor,
International University of Economics
and Humanities named after Academician Stepan Demianchuk*

Козак С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Міжнародний економіко-гуманітарний університет
імені академіка Степана Дем'янчука*

Kozak S.V.

*PhD in Economic Sciences, Associate Professor,
International University of Economics
and Humanities named after Academician Stepan Demianchuk*

Стаття присвячена дослідженню сутності поняття «природокористування» як складного природно-суспільного явища із багатьма аспектами і напрямками. Розглянуто досвід провідних наукових шкіл, що трактують теоретичні засади і практичні механізми державного управління в галузі природокористування у розрізі державотворення, екології, економіки, управління, гідротехніки. Досліджено вплив, стратегію та цілі державного управління природокористуванням, як складової загального регуляторного процесу. Запропоновано вдосконалення інституціонального середовища системи управління, що узгоджене з цілями екологічно збалансованого розвитку країни, підвищення ефективності процесу прийняття управлінських рішень щодо використання й відтворення природно-ресурсного потенціалу.

Ключові слова: природокористування, державне управління, природо-ресурсний потенціал, охорона навколишнього середовища, еколого-економічний механізм, природоохоронне законодавство.

Статья посвящена исследованию сущности понятия «природопользование» как сложного природно-общественного явления со многими аспектами и направлениями. Рассмотрен опыт ведущих научных школ, трактуют теоретические основы и практические механизмы государственного управления в области природопользования в разрезе государства, экологии, экономики, управления, гидротехники. Исследовано влияние, стратегию и цели государственного управления природопользованием, как составляющей общего регуляторного процесса. Предложено совершенствование институциональной среды системы управления, согласованное с целями экологически сбалансированного развития страны, повышения эффективности процесса принятия управленческих решений по использованию и воспроизводства природно-ресурсного потенциала.

Ключевые слова: природопользование, государственное управление, природо-ресурсный потенциал, охрана окружающей среды, эколого-экономический механизм, природоохранное законодательство.

The article is devoted to the study of the essence of the concept of “nature resources use” as a complex of natural and social phenomenon with many aspects and directions. The experience of leading scientific schools treating theoretical foundations and practical mechanisms of public administration in the field of nature use in the context of state formation, ecology, economics, management, hydraulic engineering is considered. The influence, strategy and goals of state management of nature management as an integral part of the general regulatory process are investigated. Improvement of the institutional environment of the management system, which is in line with the goals of ecologically balanced development of the country, enhancing the effectiveness of the management decision-making process regarding the use and reproduction of natural resource potential is proposed.

Keywords: nature resources use, public administration, nature resources potential, environmental protection, ecological and economic mechanism, environmental legislation.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві визначальну роль в упорядкуванні та регулюванні політичної, соціальної, економічної, адміністративної, інших сфер суспільного життя відіграє державне управління як практичний, організуючий і регулюючий вплив держави на суспільну життєдіяльність людей. На даний час взаємодія між людиною і природним середовищем набула глобальних вимірів, виникло коло проблем, пов'язаних з вичерпанням природних ресурсів, забрудненням довкілля шкідливими речовинами, зникненням мінерального і біологічного різноманіття, руйнування біосфери, необхідністю раціоналізації і оптимізації їх використання, відновлення та охорони.

Загальна взаємодія людини і природи в Україні регламентується Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» шляхом встановлення і реалізації процедур охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини. При цьому важливим є розуміння таких термінів як «навколишнє природне середовище», «природні ресурси», «природокористування».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідно до різних видів ресурсів формуються спеціальні процеси їх використання (користування ними): землекористування, надрокористування, водокористування, лісокористування, фітокористування тощо.

У світі та в Україні сформувався науковий напрям, які розглядають механізми державного управління у різних напрямках природокористування. Так, державне управління земельними ресурсами та аграрним сектором розглядаються в роботах А.М. Третяка і О.С. Дорош, І.Г. Сурай, І.І. Козак, І.В. Застрожнікової, Г.І. Мостового, О.І. Шапоренк; лісових ресурсів у роботах М.Б. Бизової, Т.П. Єгорової, Н.В. Марфіної, І.М. Синякевич; мінерально-сировинних ресурсів в роботах Ю.В. Боковикової, Н.М. Пінчука та інших.

Перелік дієвих економічних інструментів раціонального природокористування та екологічного регулювання наводяться в багатьох працях науковців-економістів: М.А. Хвесика, С.І. Дорогунцова, Б.М. Данилишина, В.А. Голяна. Серед економічних інструментів Т.В. Іванова вказує на податки, збори, фінансову допомогу, кредити на обмеження викидів, платні дозволи на викиди, квоти, допуски чи граничні показники рівня забруднюючого викиду, ліцензії, створення умов для інноваційного підприємництва, запровадження екотехніки та екотехнологій, утилізація відходів, екологічний аудит, екологічний менеджмент [4].

Мета дослідження. Метою статті є аналіз наявних літературних джерел та вивчення сучасних поглядів і теоретико-методологічних засад в трактуванні поняття «природокористування», зокрема з урахуванням Водної Рамкової Директиви Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Термін «природокористування» сьогодні трактують в широкому і

в більш вузькому аспектах. У широкому розумінні природокористування розглядають у контексті охорони природного середовища через призму раціональної організації господарства і як особливу сферу господарювання, у вузькому розумінні – як експлуатацію і використання природного середовища і природних ресурсів.

М.А. Хвесик і В.А. Голян провели дослідження існуючих підходів до дефініції поняття «природокористування», на їх думку: «...природокористування являє собою діяльність, пов'язану з використанням природно-ресурсного потенціалу та охороною навколишнього природного середовища. Природно-ресурсний потенціал та охорона навколишнього природного середовища є рівнозначними складовими сфери природокористування. Це має бути відправним пунктом як у теорії і методології природокористування, так і при проектуванні регуляторних заходів, спрямованих на примноження природно-ресурсних благ» [10, с. 17].

Виникає запитання, чи потрібно втручання держави у процеси взаємодії людини і природи, у процеси природокористування, зокрема водокористування? Очевидно, що відповідь має бути: «так, потрібно». Обґрунтуємо це положення такими міркуваннями. З ранніх часів існування держави її завданням було встановлення та підтримання єдиних правил поведінки членів суспільства. Державне втручання в суспільні процеси, які відбуваються в країні, у тому числі, що пов'язані із взаємовідносинами з природою, є необхідним і неминучим та випливає із самого змісту поняття державного управління та змісту природокористування.

Саме держава покликана здійснювати управлінську діяльність тими питанням в суспільстві, які становлять загальний інтерес та є найбільш актуальними для спільноти людей. Наявний історичний досвід переконливо підтверджує гостру необхідність втручання держави у процеси використання і охорони природних ресурсів. Процеси використання природних ресурсів супроводжуються виникненням та необхідністю розв'язання різних за складністю, часом дуже масштабних проблем: економічних, політичних, екологічних, соціальних, технологічних. Вони потребують системного вирішення саме на державному рівні, торкаються стратегічних цілей та інтересів держави, національної безпеки держави, інтересів суб'єктів господарювання, населення, формують зміни у майбутньому суспільстві. Необхідність впливу держави на ці процеси і явища є незаперечною.

М. М. Бринчук визначає зміст природоохоронного управління так: «Природоохоронне управління як спосіб впливу на суспільні відносини, які складаються у сфері взаємодії суспільства і природи, має своїм завданням їх упорядкування, координацію та розвиток для досягнення певної мети, а саме підтримання оптимального стану навколишнього природного середовища, його оздоровлення, раціональне використання природних ресурсів і, в кінцевому результаті, створення сприятливих умов для життєдіяльності людей» [2].

Ще одне визначення надає Е.В. Колдашева: «Під управлінням природокористуванням я розумію цілеспрямований вплив на діяльність з вилучення корисних властивостей природного середовища, необхідних для задоволення потреб населення і збереження навколишнього природного середовища, з метою упорядкування цієї діяльності, удосконалення і розвитку» [6, с. 28].

Отже, державне управління природокористуванням є складовою загального регуляторного процесу держави в суспільстві. Державне управління здійснюється при використанні будь-яких природних ресурсів і являє собою комплекс заходів, спрямованих на покращення природокористування та зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище шляхом переважного використання економічних та адміністративно-правових важелів, існує як у рамках діючого національного законодавства, так і у рамках міжнародної кооперації, що координує зусилля у виховній, просвітницькій, інформаційній, пропагуючій та іншій екологічній діяльності.

Ю.В. Боковикова акцентує увагу на меті державного управління природокористуванням і вважає, що визначена у Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища» мета щодо цілей державного управління є неповною та не сприяє утвердженню екологічних пріоритетів у суспільстві. Враховуючи, що природні ресурси та навколишнє природне середовище є об'єктом національної безпеки, необхідно акцентувати увагу на упередженні виникнення екологічних проблем та жорсткому дотриманні існуючих вимог і правил, підсиленні ролі громадськості.

Мету державного управління природокористуванням Ю.В. Боковикова визначає як сукупність трьох головних завдань: раціональне використання та збереження природних ресурсів для прийдешніх поколінь; упередження виникнення екологічних проблем та охорона навколишнього природного середовища; забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів, погоджених інтересів громадян (їх участі в прийнятті рішень) при незалежності екологічної стратегії від політичних впливів [1].

Обов'язок держави здійснювати управління у галузі природокористування закріплений на рівні основного Закону України – Конституції, відповідно до норм якої – «Земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться у межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктом права власності Українського народу. Від імені українського народу права власника здійснюють органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування...».

Серед основних проблем природокористування в Україні вони вказують також на недосконалість владної державної вертикалі управління природокористуванням. Серед робіт, присвячених державному управлінню екологічним розвитком України та її регіонів у системі раціонального природокористування

варто відмітити роботи Т.В. Іванової, І.О. Драган. Так, І.О. Драган відмічає, що в Україні поки не сформовано національної системи управління у сфері використання природних ресурсів в її європейській цілісності державного, громадського і корпоративного менеджменту [3].

Вирішення проблем сталого природокористування в Україні, у зв'язку із загальною тенденцією підвищення вартості природних ресурсів та погіршення стану навколишнього природного середовища, значно ускладнюється. Ученими визначено напрями формування регуляторних механізмів природокористування та запропоновано модель управління природними ресурсами в новітніх умовах господарювання як природно-ресурсної бази просторового соціально-економічного розвитку.

На їх думку потребує вдосконалення саме інституціональне середовище системи управління, узгодження з цілями екологічно збалансованого розвитку країни, підвищення ефективності процесу прийняття управлінських рішень щодо використання й відтворення природно-ресурсного потенціалу. Проблемним при цьому є відсутність системного підходу, який має бути необхідною умовою сталості функціональних зв'язків та залежностей у триаді «економіка – екологія – суспільство». Головний наголос ставиться на підвищенні дієвості еколого-економічного механізму управління природокористуванням.

На жаль, роль держави в такому механізмі авторами достатньо не розкривається, такий механізм без активної участі держави, на нашу думку, ефективно працювати не буде. У триаду «економіка – екологія – суспільство» мають бути обов'язково вмонтовані ефективні державні механізми управління природокористуванням взагалі і водними ресурсами зокрема.

Значна кількість учених є прихильниками теорії інституціоналізації, особливо серед учених – економістів. Інституціоналісти вважають, що проблеми природокористування потрібно розв'язувати за допомогою створення системи інститутів та проведення інституціональних змін. Інституціональні зміни – це безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних змін та перетворень різних соціальних та економічних інститутів. До таких інститутів належать: конкуренція, монополії, держава, профспілки, податки, сталий спосіб мислення, юридичні норми, правила поведінки, постанови, права окремих соціальних верств і груп, система відносин між господарюючими суб'єктами.

Такої думки, зокрема, дотримуються М.А. Хвесик та В.А. Голян, які, вказують: «Державна стратегія в галузі природокористування повинна бути орієнтована на задоволення потреб країни в природних ресурсах та збереження відновлювальних можливостей біосфери, пониження загальних витрат в процесі використання природно-ресурсного потенціалу, захисту національних інтересів. Головною метою стратегії природокористування повинно бути створення оптимальних умов для ефективного використання природних ресурсів (збалансованого

з потребами населення) і забезпечення необхідного рівня відновлення та охорони природно-ресурсного потенціалу» [10].

Про важливість врахування державного управління при формуванні інституціонального середовища наголошує Ю.В. Райта, яка стверджує, що формування ринкового інституціонального середовища потребує активного втручання держави як головного суб'єкта інституціональних змін. Державі належить виняткова роль у генезисі, функціонуванні та розвитку інститутів ринкового господарювання [8]. Закордонні та вітчизняні вчені вказують також на необхідність залучення до механізмів державного управління неурядових організацій та громадськості.

Цілі та завдання (зміст) державного управління природокористуванням досягаються виконанням державними та іншими органами ряду функцій, що необхідні для оптимальної організації раціонального використання та охорони природних об'єктів. Особливістю такого управління є його диференціація переважно за видами природних ресурсів. Тому види і зміст цих функцій стосовно кожного природного об'єкта впливають із соціальних, екологічних та природно-наукових вимог щодо організації його використання та охорони.

Управління природокористуванням, на що вказують науковці-екологи, складається з безпосереднього управління процесами користування природними ресурсами та охорони навколишнього природного середовища. Останнє неможливе без формування і реалізації в державі ефективної національної екологічної політики. Національна екологічна політика є обов'язковою складовою державного управління природними ресурсами, його активним інструментом.

Під державною політикою у даному контексті розуміють систему ідей, концепцій, уявлень про цілі, пріоритети, принципи, напрями, методи, способи і засоби природоохоронної діяльності держави та діяльності з природокористування.

М.А. Хвесик та С.О. Лизун вказують: «Стратегічні засади формування національної екологічної політики полягають передусім у визначенні цілей, завдань, шляхів розвитку суспільства і, відповідно, організації діяльності органів державного управління щодо їх виконання» [9, с. 7]. Наголошується, що формування та реалізація національної екологічної політики потребують розробки нормативно-правової бази та забезпечення її дотримання; контролю за дотриманням законів, припинення дій, що порушують загальноприйняті екологічні норми; гарантування внутрішньої та зовнішньої безпеки й стабільності екологічного ладу.

Особливу увагу потрібно приділити підвищенню рівня свідомості та екологічній освіті, суспільній справедливості, зокрема справедливо розподіляти матеріальні та екокультурні цінності, узгоджувати різноманітні інтереси держави і інтереси різних соціально-культурних спільнот.

За цим напрямом державного управління за останній час зроблено значні кроки. Створено і

запроваджено низку нормативно-правових документів, яким потрібно керуватися у практичній діяльності. Це, в першу чергу, «Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року», Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» та Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки. У цих документах одними із першопричин екологічних проблем в Україні визнано існуючу систему державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання використання природних ресурсів, у якій відсутнє чітке розмежування природоохоронних та господарських функцій; недостатня сформованість інститутів громадянського суспільства; недотримання природоохоронного законодавства; недостатнє розуміння в суспільстві переваг сталого розвитку.

На жаль у цілях та завданнях Національного плану дій не знайшли відображення заходи з розмежування природоохоронних та господарських функцій у державних органах влади, фактично роль держави зведена до виконання урядовими та неурядовими органами протягом чотирьох років майже 300 важливих заходів відповідно до цілей Стратегії. Тому відсутні такі заходи і у річних Звітах про стан виконання Національного плану дій за 2011-2013 роки. Підсилення тільки «каральних» функцій, без наукового обґрунтування дієвого механізму взаємовідносин між усіма суб'єктами і об'єктами, задіяними у природокористуванні під кутом удосконалення механізмів державного управління, на наше переконання, не принесе ґрунтового поліпшення взаємовідносин та покращення екологічної ситуації. На перший план має вийти не тільки каральні санкції, а гармонійно побудовані суспільно-договірні відносини, вміння розуміти і домовлятися, враховувати як діяльність окремих господарюючих суб'єктів, так і господарські потреби суспільства в цілому, потреби окремих осіб, від яких неможливо відмовитись.

Екологічна політика у сфері природокористування має інтегруватися у систему програмування, планування та проектування як на державному, так і регіональному та місцевому рівнях. Основою такої інтеграції є стратегічні документи формування та реалізації національної екологічної політики, відповідні міжнародні зобов'язання України, програми сталого розвитку адміністративно-територіальних утворень тощо [9, с. 9].

Прикладами таких програм на обласному рівні є: «Комплексна програма охорони навколишнього природного середовища в Кіровоградській області на 2013-2015 роки», «Регіональний план дій з охорони навколишнього природного середовища Закарпатської області на 2013-2015 роки», на районному рівні – «Заходи з реалізації в Бережанському районі Тернопільської області Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки».

Важливою методологічною основою розробки екологічної політики та механізмів державного

управління використанням природних ресурсів є загально визнані в світовому товаристві засади сталого розвитку. Ці принципи закладені у рішеннях та рекомендаціях міжнародних форумів, насамперед на Конференції з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), Саміту тисячоліття зі сталого розвитку (Йоганнесбург, 2002 р.), Європейських конференцій міністрів навколишнього середовища в рамках процесу «Довкілля для Європи». Сталий розвиток розглядається фахівцями як явище, що базується на системному поєднанні економічних, соціальних, екологічних, а тепер і історико-культурних та інших інтересів суспільства та забезпечує задоволення сучасних національних і міжнародних потреб і не ставить під загрозу можливість задоволення своїх потреб прийдешніми.

Проблеми, неузгодженості і суперечності, що існують у цій сфері, В.О. Мартиненко пропонує вирішувати шляхом розробки і реалізації відповідних різних варіантів (сценаріїв) стратегій реформування в державному управлінні природоохоронної діяльності, підготовки і впровадження нововведень в існуючу систему управління. Державне управління природоохоронною діяльністю, на його думку, потрібно розглядати як сукупність дій, форм і методів постійного впливу суб'єктів управління (державні органи влади, економічні суб'єкти, громадськість) на об'єкти управління (особистість, колектив, технологічний процес, підприємство, територіальна одиниця, держава) [7].

Т.В. Іванова акцентує увагу на важливості розробки і вивчення екологічної функції держави в умовах глобальних викликів, правильна реалізація якої сприятиме гідному існуванню людини в екологічно сприятливому, придатному для життя середовищі і, зрештою, виживанню людства як біологічного виду. Цілоком потрібно погодитись з її думкою про те, що

орієнтація на інтенсивне використання сировинних ресурсів фактично зумовлює вторинність природоохоронної функції держави [5].

Висновки. За аналізом літературних джерел встановлено, що природокористування потрібно розглядати як складне природно-суспільне явище із багатьма аспектами і напрямками, головним із яких є користування водами. Рівнозначними, нерозривними складовими природокористування потрібно вважати процеси використання природно-ресурсного потенціалу з одного боку, та охорону навколишнього природного середовища з іншого. Встановлено, що вирішення всіх проблем у сфері природокористування потребує активного державного втручання і неможливе без постійного державного управління та регулювання.

Розробкою теоретичних засад і практичних механізмів державного управління в галузі природокористування займаються різні наукові школи з державотворення, екології, економіки, управління, гідротехніки. Встановлено, що одною із головних причин нарощування проблемних ситуацій у природокористуванні є прогалини державного управління, а основну увагу науковців потрібно зосередити на удосконаленні інституціонального середовища системи управління, розмежуванні функцій, делегуванні владних повноважень на органи місцевого самоврядування, покращенні організаційних структур управління на прикладі європейських країн.

Сучасні практичні основи грамотного державного управління водними ресурсами ґрунтуються на досягненні балансу між потребами суспільства у воді і потребами екосистем у збереженні та відновленні, застосуванні басейнових та інтеграційних принципів у побудові організаційних структур на всіх рівнях управління з урахуванням особливостей водних ресурсів кожної країни.

Література:

1. Боковикова Ю. В. Мета державного управління природокористуванням [Електронний ресурс] / Ю. В. Боковикова. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/02.pdf>.
2. Бринчук М. М. Государственное управление как эколого-правовая категория / М. М. Бринчук // Экологическое право России: матер. научно-практических конференций. – М. : Тиссо, 2004. – 198 с.
3. Драган І. О. Корпоратизація управління природними ресурсами / І. О. Драган // Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «Управління». «Державне управління та місцеве самоврядування». – 2013. – № 3. – С. 41-49.
4. Іванова Т. В. Державне управління сталим екологічним розвитком України та її регіонів у системі раціонального природокористування: теорія, методологія, перспективні напрями: монографія / Т. В. Іванова. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 400 с.
5. Іванова Т. В. Сутність екологічної функції держави в умовах глобальних викликів сучасності / Іванова Т. В. // Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «Управління». «Державне управління та місцеве самоврядування». – 2013. – № 3. – С. 59-65.
6. Колдашева Е. В. Информационные проблемы управления и права в сфере природопользования / Е. В. Колдашева // Современные проблемы права и управления в сфере природопользования: научные труды МНЭПУ, 2008. – 218 с.
7. Мартиненко В. О. Удосконалення системи державного управління охороною природного середовища в регіоні / В. О. Мартиненко // Теорія та практика державного управління. – Х. Вид-во ХарІ НАДУ «Магістр», 2005. – Вип. 1 (10). – С. 18-23.
8. Райта Ю. В. Формування інституційного середовища підприємницької діяльності в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Ю. В. Райта, Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2006. – 20 с.
9. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні / За наук. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М. А. Хвесика. – К. : ДУ ІСПСР НАН України, 2013. – 244 с.
10. Хвесик М. А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: монографія / М. А. Хвесик, В.А. Голян. – К. : Кондор, 2007. – 480 с.

УДК 657.1

ІТ-ПРОЦЕСІНГ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ

IT PROCESSING IN NATIONAL ACCOUNTING PRACTICE

Лобода Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Loboda N.O.

Ph.D. in Economics
Ivan Franko National University of Lviv

Чабанюк О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Chabaniuk O.M.

Ph.D. in Economics,
Lviv University of Trade and Economics

Шевчук Ю.І.

бакалавр
Львівського національного університету імені Івана Франка

Shevchuk Y.I.

Bachelor
Ivan Franko National University of Lviv

Дана стаття присвячена дослідженню автоматизації бухгалтерського обліку як важливої складової економічного зростання підприємства. Проведено аналіз програмного забезпечення для ведення бухгалтерського обліку в Україні. Зазначено переваги впровадження програмного забезпечення для ведення бухгалтерського обліку. Охарактеризовано основні програми, для автоматизації обліку. Розглянуто перспективи використання «ІС:Підприємство» в Україні. Обґрунтовано та досліджено проблеми застосування програм в українських підприємствах. Висвітлено основні переваги українського програмного продукту. Наведено основні заходи щодо ефективного ведення бухгалтерського обліку та досліджено основні кроки їх вирішення для українських підприємств.

Ключові слова: диджиталізація, бухгалтерський облік, аутсорсинг, програмне забезпечення, штучний інтелект, хмарні обчислення.

Данная статья посвящена исследованию автоматизации бухгалтерского учета как важной составляющей экономического роста предприятия. Проведен анализ программного обеспечения для ведения бухгалтерского учета в Украине. Отмечено преимущества внедрения программного обеспечения для ведения бухгалтерского учета. Охарактеризованы основные программы для автоматизации учета. Рассмотрены перспективы использования «ІС:Предприятие» в Украине. Обоснованно и исследованы проблемы применения программ на украинских предприятиях. Освещены основные преимущества украинского программного продукта. Приведены основные мероприятия по эффективному ведению бухгалтерского учета и исследованы основные шаги их решения для украинских предприятий.

Ключевые слова: диджиталізація, бухгалтерський учет, аутсорсинг, програмне забезпечення, штучний інтелект, обчислення в хмарі.

This article is devoted to the study of accounting automation as an important component of an enterprise's economic growth. Analysis of software which is used for keeping accounting records in Ukraine was conducted. The advantages of introducing accounting software were specified. The main programs for accounting automation were characterized. Prospects of using "ІС:Enterprise" software in Ukraine were considered. The problems of using software at Ukrainian enterprises were substantiated and studied. The main advantages of the Ukrainian software product were highlighted. The main measures aimed at achieving effective accounting were outlined, and the main steps that Ukrainian enterprises need to take in order to introduce them were studied.

Keywords: digitization, accounting, outsourcing, software, artificial intelligence, cloud computing.

Постановка проблеми. В сучасних умовах збільшення обсягів інформації, що надається підприємствами, постає питання про швидкість, якість, точність ведення бухгалтерського обліку. Важливо

розуміти економічні переваги чи недоліки програмного продукту, який використовується для автоматизації бухгалтерського обліку. Зокрема, це питання залишається актуальним і в Україні

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема впровадження сучасних інформаційних комп'ютерних технологій у бухгалтерський облік піднімалася в працях дослідників – М. Ю. Цивенко, який вивчає питання професії «бухгалтер» та зазначає, що в даній професії необхідна комп'ютерна грамотність [1, с. 100]; М. А. Морева досліджує вплив діджиталізації економіки на бухгалтерський облік та безпосередньо на дану професію. Вчена вважає, що в подальшому фахівці в бухгалтерії повинні володіти знаннями з інформаційних технологій, фінансів, економіки, основ бізнесу та звичайно бухгалтерським обліком [2, с. 74].

Мета дослідження. Метою статті є вивчення проблем та перспектив розвитку автоматизації бухгалтерського обліку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Технології трансформують бізнес, зокрема і ведення бухгалтерського обліку. Бухгалтерські технології завжди відігравали важливу роль у спрощенні роботи бухгалтера. По мірі того, як наші знання про технології зросли, зростала і здатність бухгалтера аналізувати статистичні значення. Покращення технологій підвищило здатність бухгалтера ефективно інтерпретувати дані, затрачаючи менше часу на рутинну роботу з документами та зменшуючи кількість помилок. Це можливо досягнути за допомогою наступних елементів [3]:

1. Штучний інтелект та робототехніка автоматизують складні та повторювані завдання та процеси з надзвичайною точністю, зменшуючи експлуатаційні витрати та підвищуючи ефективність. Ця технологія змінює роль сучасного бухгалтера, що проявляється у здатності до критичного мислення, на даний момент часу робототехніка та штучний інтелект не здатні це забезпечити.

2. Хмарні обчислення – це тип обчислень на базі Інтернету, який надає спільні комп'ютерні ресурси та дані для обробки комп'ютерів та інших пристроїв на вимогу. Це дозволяє бухгалтерам виконувати бухгалтерські завдання з будь-якого місця, а також можливість доставляти фінансову інформацію та звіти через хмарне середовище. Це відкриває новий спосіб для бухгалтерів працювати зі своїми клієнтами.

Програмне забезпечення для бухгалтерського обліку – це комп'ютерний додаток, який допомагає підприємствам записувати та обробляти всі свої облікові операції одночасно. Розробляючи таку програму, розробник програмного забезпечення повинен завжди забезпечувати наявність у ньому декількох функціональних модулів, включаючи: кредиторську заборгованість, дебіторську заборгованість, нарахування заробітної плати тощо.

Враховуючи чутливий характер бухгалтерського обліку, важливо визначити програмне забезпечення для конкретного бізнесу. Перш ніж оцінити програмні засоби, компанія спочатку повинна встановити проблеми, що стоять перед ними в бухгалтерському обліку. Найпростішим видом програмного забезпечення є електронні таблиці. Малий бізнес без складних облікових завдань може використовувати

програми електронних таблиць, такі як листи Google, Microsoft Excel або Open Office. Однією з причин, чому вони найкраще підходять для цього виду бізнесу є те, що вони можуть задовольнити основні бухгалтерські потреби, такі як перелік продажів, витрат та інших розширених бухгалтерських функцій. Слід зазначити, що вони безкоштовні та не вимагають значної підготовки. Поширене програмне забезпечення для бухгалтерського обліку для підприємств включає SAP, Oracle та Microsoft Dynamics GP, а в Україні це 1С. По мірі того, як бізнес продовжує зростати, виклики, отримані в процесі, можуть бути використані для створення індивідуального програмного забезпечення бухгалтерського обліку. Підприємства можуть також адаптувати їх у випадку, якщо немає комерційних програм, що відповідають їх діяльності. Наявність програмного забезпечення для бухгалтерського обліку допомагає організовано фіксувати доходи та витрати. Бухгалтерам потрібно здійснити швидкий прогрес в галузі бухгалтерської технології, якщо вони хочуть залишатися актуальними в галузі бухгалтерського обліку. Сюди входить дотримання сучасних технологічних тенденцій, оптимізація та адаптація поточного програмного забезпечення бухгалтерського обліку для задоволення потреб їх фірми та відкритості до прийняття та вивчення передових технологій.

Основні переваги комп'ютеризованої системи обліку перераховані нижче [4]:

1) Швидкість – введення даних на комп'ютер може бути здійснено набагато швидше, ніж будь-яка ручна обробка.

2) Автоматичне виготовлення документів – швидкі та точні рахунки-фактури, кредитні накладні, друковані виписки та документи на оплату праці робляться автоматично.

3) Точність – менше помилок, оскільки для кожної транзакції потрібно лише один запис бухгалтерського обліку, а не два (або три) як для ручної системи.

4) Актуальна інформація – записи бухгалтерського обліку автоматично оновлюються, тому залишки на рахунках (наприклад, рахунки клієнтів) завжди будуть актуальними.

5) Наявність інформації – дані доступні для різних користувачів в різних місцях одночасно.

6) Інформація щодо управління – складаються звіти, які допомагають керівництву контролювати бізнес, наприклад аналіз застарілих боржників покаже, які рахунки клієнтів прострочені, пробний баланс, торговий рахунок та звіт про прибутки та збитки, баланс.

7) Розбірливість – екранні та друковані дані завжди повинні бути розбірливими, і таким чином уникаються помилки, спричинені не коректними цифрами.

8) Мотивація персоналу – інформаційна система вимагатиме від персоналу навчитись використовувати нові навички, завдяки чому вони можуть почувати себе більш мотивованими.

9) Економія витрат – комп'ютеризовані програми бухгалтерського обліку скорочують час персоналу на ведення рахунків та зменшують витрати на аудит, оскільки записи актуальні та точні.

10) Можливість легко працювати в декількох валютах – комп'ютеризовані пакети обліку дають змогу мінімізувати проблему пов'язану зі зміною валюти.

11) Спрощене дотримання податків: податкові обов'язки займають близько 175 годин на рік для всіх компаній США. В інших країнах вони можуть зайняти навіть понад 400 годин. Завдяки функціям податкового планування, пропонуваним багатьма програмами бухгалтерського обліку, можливо зберегти квитанції, рахунки-фактури та звіти про прибутки на одній зручній платформі.

Ці переваги забезпечують особливості бухгалтерського програмного забезпечення такі як: автоматичне резервне копіювання даних; прогнозування; прогнози витрат; настроюванні звіти; інтеграція зовнішніх програм; бухгалтерський облік; управління запасами; захист паролів.

Отже, бухгалтерське програмне забезпечення – це сукупність програм, призначених для збору, запису, узагальнення та зберігання фінансових даних для тлумачення. Дані програми забезпечують мінімізацію зусиль, які користувачі докладають для обчислення даних. Більше того, вони прискорюють створення вичерпних фінансових звітів і дозволяють негайно проаналізувати грошові потоки. Основні причини, через які бухгалтери застосовують нові технології, включають підвищення ефективності (64%), підвищення якості обслуговування (44%) та залучення нових клієнтів (42%) [5].

В Україні активно використовуються програмні продукти для ведення бухгалтерського обліку. До 2016 року простежувався період монополії системи «1С:Підприємство» на українських теренах (у числі користувачів на 2015 рік – близько 300 тис. українських підприємств, серед яких присутні й державні). Наразі ситуація змінилася, хоч і не так радикально, як очікували експерти [6]. На змінуданій ситуації вплинули санкції проти даного продукту у 2017 році, що забороняє його використання у державному секторі та певними юридичними особами [7].

Прийняття санкцій здійснило поштовх для розробки українського програмного забезпечення для бухгалтерського обліку, що дає для українського бізнесу наступні позитивні зрушення:

– Безпека: дані та інформація про діяльність компанії не залишатимуть території України. Щодо ситуації з «1С» користувачі не були впевнені про безпеку інформації та їх грошові потоки.

– Знання ситуації: Український розробник детальніше ознайомлений з умовами та особливостями нашого ринку, а отже здатний створити продукт, який максимально задовольнятиме потреби бізнесу.

– Стратегія: На даний момент часу заборони на використання російських програм немає, але власники бізнесу мають далекоглядні погляди на ситуацію, та починають шукати альтернативи вже сьогодні

Компанії, процеси яких повністю інтегровані у систему «1С», не поспішають відмовлятися від цієї програми. Оскільки це веде за собою великі фінансові затрати, зміну кваліфікованого управлінського контролю і не дає економічних результатів. Підприємці, які вирішують змінити програмне забезпечення, зіштовхуються з проблемою відсутності доступних аналогів. Світові лідери бухгалтерських розробок SAP (Німеччина), Oracle чи Microsoft Dynamics NAV (США) за ціною категорією доступні лише для підприємств-гігантів, оскільки вартість пакетів послуг вимірюється десятками тисяч доларів.

Для українського малого та середнього бізнесу коло опцій неймовірно звужене: доводиться обирати між дорогими західними програмними рішеннями чи сподіватися на українських розробників бухгалтерського програмного забезпечення.

Одним з прикладів програмного забезпечення українського виробництва є «MASTER:Бухгалтерія», яку розробила компанія IT-Enterprise, яка тривалий час спеціалізувалася на впровадженні виключно комплексних ERP-систем для великого бізнесу. Понад 30 років досвіду було консолідовано в «MASTER:Бухгалтерію». Отже, підприємства малого, середнього бізнесу і державні установи мають можливість користуватися програмним забезпеченням, яким послуговуються компанії світового рівня.

Дана програма складається з функціональних модулів, що охоплюють всі ділянки бухгалтерського обліку та обліку в системі оподаткування: банк, каса, продажі, покупки, склад, виробництво, основні засоби, зарплата, кадри, операції, звіти тощо.

Перевагами даного рішення є наступні позиції:

1) відповідає вимогам нормативних документів із технічного захисту інформації (рівні Г-2 та Г-3) та СЕД для роботи СЕВ ОБВ;

2) хмарне та стаціонарне рішення;

3) повна відповідальність чинному законодавству України й облік за Міжнародними стандартами фінансової звітності; облік у розподілених структурах, консолідація звітності, корпоративні схеми аналізу даних;

4) системна інтеграція з електронним торговим майданчиком SmartTender.biz і сервером обміну юридично значимими документами SmartSign;

5) Web-клієнт RMD – підтримує будь-яку операційну систему;

6) Web-клієнт RM – в якості клієнтського пристрою може використовуватися комп'ютер, мобільний телефон, планшет [8].

Іншими прикладами таких систем є Accent 2 і 7.4. Ці системи розроблені українськими IT-компаніями і дають можливість комплексної автоматизації підприємств будь-якого виду діяльності. Типовий набір функціональних вимог забезпечує управління та фінансовий облік, але структура з відкритим кодом дозволяє модулі кодування для складної автоматизації.

Хоча ці системи не є повними аналогами «1С», дана система в найближчому часі потребуватиме замінити. Один з показників цього є – кількість вакансій.

У 2018 році роботодавці України були найбільше захищені у спеціалізованих за РНР (4 584 вакансії), NET (3 725), Java (3 591), Python (1 761), Node.js (1 632), C++ (1 512), Рубі (872). Найменший попит був щодо мови мови 1С – 180 вакансій на ринку за весь рік.

1С – це особливий мовний текст з кириличним синтаксисом, розробленим для написання платформи 1С:Підприємство. Ця платформа – ранній аналог ІТ-системи для ринкової СНГ, яка є неймовірно популярною на ринках України та інших пострадянських країн. Зручність продуктів 1С передбачається в тому, що через хороший старт в початку 90-х, практично всі на ринку знають, як працювати з цією програмою. У 2017 році до 80% усіх підприємств України використали 1С для ведення бухгалтерського обліку.

Проблема з 1С полягає в самій структурі програми. За своєю специфікою, платформа не є модульною. Це приводить до того, що після встановлення базової версії будь-яка подальша конфігурація вимагає зміну самого коду. Кожне оновлення, виправлення помилок або введення в дію нових функцій перетворює платформу в громіздкий, неповноцінний продукт. Там, де користувачі інших продуктів можуть налаштувати систему самостійно під свої вимоги, користувачі 1С повинні звертатися до програмістів. При написанні програмного забезпечення для обліку на таких мовах як: JavaScript або Java, що мають відкритий код, прослідковується значно менше втручання в код та менша кількість помилок. Фахівці не бачать перспектив у роботі з 1С, основна з причин є санкції проти цього програмного продукту.

У випадку, якщо програмне забезпечення для бухгалтерського обліку не задовольняє вимог підприємства, можна скористатись послугами аутсорсингу, що набуває значної популярності сьогодні. Аутсорсинг (походить від англ. “Outside resource using” – «використання зовнішніх ресурсів») – це процес залучення сторонніх осіб або організацій за межами вашої компанії, як на місцевому, так і на міжнародному рівні, для виконання певних ділових операцій. Це звичайна ділова практика, яка дозволяє

компаніям будь-якого розміру рости в міру необхідності, без значного ризику або інвестицій [9, с. 291].

Дана послуга має наступні переваги:

1. Економія: дана послуга дозволяє зменшити витрати на штатних робітників;

2. Конфіденційність: аутсорсингова компанія забезпечення конфіденційності, відповідальність за проведenu роботу;

3. Комплексний підхід: в аудиторських компаніях для обслуговування клієнтів залучаються бухгалтери, сертифіковані аудитори, юристи, що сприяють вирішенню питань в цілому;

4. Компетентність: в аудиторських компаніях працюють сертифіковані аудитори, рядові бухгалтери своєчасно проходять підвищення кваліфікації, діють системи подвійного контролю, що в значній мірі знижує ймовірність помилки і штрафів [10].

Висновки. Таким чином, розглянувши питання автоматизації бухгалтерського обліку в Україні можна прийти до висновку, що підприємства активно впроваджують програмне забезпечення, що має ряд позитивних рис, таких як точність, швидкість обробки даних, автоматичне створення документів. В ході дослідження виявлено наступні труднощі при автоматизації ведення бухгалтерського обліку. Основна проблема полягає у використанні 1С:Бухгалтерія в Україні, оскільки при даному програмному продукті не забезпечується конфіденційність та безпека інформації, а також відсутні перспективи розвитку даної програми у майбутньому через зменшення кількості фахівців та застарілість даної мови програмування. При врахування цього фактору перед підприємствами постає вибір між програмним продуктом Росії, як країни-агресора, або дорогим зарубіжним продуктом, наприклад SAP, що не завжди є економічно-доцільним рішенням. Натомість є два шляхи вирішення даного питання. Перший з яких полягає у використанні програмних продуктів українського розробника таких як: MASTER:БУХГАЛТЕРІЯ та Accent 2 і 7.4, а другий у використанні аутсорсингових послуг.

Література:

1. Цивенко М. Ю. Трансформації професії бухгалтера в умовах розвитку «цифрової економіки» / М. Ю. Цивенко // Молодой ученый. – 2017. – № 48 (182). – С. 100-102.
2. Морева М. А. Развитие «цифровой экономики» как фактор трансформации профессии бухгалтера в XXI веке / М. А. Морева // Развитие общественных наук российскими студентами. – 2017. – № 4. – С. 71–75.
3. 5 ways technology is transforming accounting. Available at: <https://www.rogercpareview.com/blog/5-ways-technology-transforming-accounting>.
4. The advantages of using computerised accounting software. Available at: <https://www.itseducation.asia/article/the-advantages-of-using-computerised-accounting-software>.
5. Insight and practical advice for today’s accountant based on the latest independent research. Available at: https://img06.en25.com/Web/SageGlobalInstance/%7Bc14a58e4-2fbd-4217-a001-3ce20427c890%7D_ThePracticeofNowReport_ENUS.pdf
6. Галелюка М. Я. Чи є альтернатива 1С. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/chi-ye-alternativa-1s-2469825.html>.
7. Указ про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)».
8. MASTER. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://masterbuh.com/?utm_source=na_chasi&utm_medium=site&utm_campaign=na_chasi_november.
9. Лобода Н. О. Тенденції розвитку аутсорсингу у галузі ІТ – індустрії / Лобода Н.О., Чабанюк О.М., Сподарик Т.І. // Теорія та практика управління розвитком економіки: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (10 жовтня 2019 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. С. Остапчук. К.: ТОВ «ВІПО», 2019. – С. 291-293.
10. Всі за та проти аутсорсингу бухгалтерських послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://audit-invest.com.ua/ua/articles/blog/news-outsourcing>.

УДК 657.6(075.8.076)

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АУДИТУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATION AND METHODOLOGY OF CREDIT OPERATIONS AUDIT

Мищенко О.О.

студент магістратури за спеціальністю «Облік і оподаткування»
Національного авіаційного університету
<https://orcid.org/0000-0001-8768-8052>

Mishchenko O.O.

Master student specialty "Accounting and Taxation"
National Aviation University
<https://orcid.org/0000-0001-8768-8052>

Бондаренко О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,
факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національного авіаційного університету
ORCID ID: 0000-0002-6546-7336
Researcher ID: I-5077-2018 Україна

Bondarenko O.M.

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Audit,
Faculty of Economics and Business Administration
of the National Aviation University
ORCID ID: 0000-0002-6546-7336
Researcher ID: I-5077-2018 Україна

В статті описано методики аудиту позикових коштів, розкриті питання щодо джерел інформації: первинних документів, реєстрів аналітичного та синтетичного обліку. Також автором розглянуто процес планування аудиту, який полягає в складанні загального плану аудиторської перевірки; у визначенні його стратегії і тактики; розробці аудиторської програми; визначенні обсягу конкретних аудиторських процедур; оцінкою обсягу аудиторської перевірки. Наголошено на надзвичайному впливі на результати аудиту, таких факторів як самостійність аналізу отримання аудиторських доказів у вигляді документів і письмових вказівок як більш достовірних; достатність аудиторських доказів, даних системи внутрішнього контролю, можливості зіставлення висновків.

Ключові слова: підприємство, кредитні, бухгалтерський облік, інформація, аудит, аудиторський висновок, порушення.

В статье описано методики аудита заемных средств, раскрыты вопросы относительно источников информации: первичных документов, регистров аналитического и синтетического учета. Также автором рассмотрен процесс планирования аудита, который заключается в составлении общего плана аудиторской проверки; в определении его стратегии и тактики; разработке аудиторской программы; определении объема конкретных аудиторских процедур; оценке объема аудиторской проверки. Отмечено чрезвычайном влиянии на результаты аудита, таких факторов как самостоятельность анализа получения аудиторских доказательств в виде документов и письменных указаний как более достоверных; достаточность аудиторских доказательств, данных системы внутреннего контроля, возможности сопоставления выводов.

Ключевые слова: предприятие, кредитные, бухгалтерский учет, информация, аудит, аудиторское заключение, нарушения.

The article describes the methods of audit of borrowed funds, discusses the sources of information: primary documents, registers of analytical and synthetic accounting. The author also reviewed the audit planning process, which consists in drawing up a general audit plan; in defining its strategy and tactics; development of an audit program; determining the scope of specific audit procedures; assessment of the scope of the audit. Emphasis is placed on the extreme impact on audit results, such as the independence of analysis of audit evidence in the form of documents and written guidance as more credible; sufficiency of audit evidence, internal control system data, ability to draw conclusions.

Keywords: enterprise, credit, accounting, information, audit, audit opinion, violations.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день велика кількість підприємств зустрічаються з проблемами, які значно ускладнюють їх діяльність, це пояснюється тим, що керівник повинен дуже оперативно реагувати і приймати потрібні рішення з безліччю фінансових і економічних питань. Неправильне рішення, може сприяти утворенню фінансової проблеми і тим самим привести підприємство до банкрутства. У зв'язку з цим процес управління вимагає від керівників не лише вирішення поточних проблем, але і вміння дивитися в майбутнє з метою недопущення кризових ситуацій в процесі господарювання. На сьогодні більшість підприємств залучає кредитні кошти оскільки бракує власних фінансових ресурсів. При здійсненні кредитних операцій надзвичайно важливо дотримуватись усіх вимог, оскільки під час проведення аудиту, будь-яке порушення буде виявлене. Саме тому вважаємо за доцільне розглянути організацію та методіку проведення аудиту кредитних операцій на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням аудиту, окресленню його організації, аналізу методик, практичних аспектів присвячено безліч праць вітчизняних вчених, зокрема: Є. О. Бойчук, О. Б. Дорош, О. П. Зоря, О. І. Коблянська, В. Ф. Столяров та багато інших. Варто відзначити науковий доробок О. Я. Стахів та О. І. Скаско [8]. Науковці проаналізували проведення аудиту кредитних операцій на підприємствах країн СНД, а також структурували спільні та відмінні риси. С. О. Олійник зосередив увагу на характеристиках кожного етапу проведення аудиту [7], а також представлено рекомендації щодо удосконалення аудиту грошових коштів. О. Е. Лубенченко у своїй статті проаналізувала особливості аудиторської перевірки дебіторської і кредиторської заборгованості, яка обліковується за міжнародними стандартами [6]. Не зважаючи на значну кількість праць, все ще малодослідженими залишаються практичні аспекти організації аудиту на підприємствах, зокрема саме аудиту кредитних операцій, що і становить значний науковий інтерес.

Мета дослідження. Метою написання статті є окреслення теоретичного базису щодо організації та методіки аудиту кредитних операцій на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день у багатьох підприємств і організацій виникає потреба в позикових коштах. Своім коштом не завжди можна втілити в реальність заплановане, і тоді підприємство звертається за допомогою до різних кредиторам: таким як банк, кредитні організація і, приватні особам, підприємства зі стійким фінансовим становищем, які мають вільні в обороті кошти.

Придбання позик і кредитів – є дуже важливим і відповідальним кроком для підприємства. Важливість і суть отримання кредиту полягає в тому, що при правильному використанні позикових коштів підприємство отримує можливість для майбутнього розвитку, збільшенні обсягів продажів продукції, але головною відповідальністю є поява нових зобов'язань, які складаються не тільки в повному і своєчасному погашенні кредиту, а й сплату відсотків за використані кошти.

При відображенні в обліку отриманих кредиту або позики укладає три основні господарські операції такі як:

- отримання позики і кредиту;
- нарахування та сплата відсотків за використання позикових коштів
- повернення кредиту або позики;

Первісна простота відображення в обліку підприємства отриманих ним кредитів, при аудиторській перевірці знаходить достатню кількість помилок і порушень. Помилки утворюються під час оформлення кредитних угод, так і при відображенні в бухгалтерському та податковому обліку в зв'язку з присутніми відхиленнями в принципах ведення цих видів обліку [1, с. 23].

Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [6].

Метою аудиту кредитних операцій є встановлення наявності первинних документів щодо виникнення заборгованості, дослідження їх складу та форми; перевірка правильності відображення розрахунків за кредитами в бухгалтерському обліку, а саме в первинних документах та облікових регістрах, згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, обліковою політикою підприємства та іншими чинними законодавчими актами України [10, с. 213]. Грамотно і своєчасно проведений аудит кредитних операцій організації сприятиме оптимізації управлінських рішень на основі ефективно діючої системи фінансового планування. Виконання процедур аудиту обліку кредитних операцій організації дозволить виявити існуючі і потенційно слабкі і сильні сторони в системах управління фінансами, ідентифікувати різного роду ризики і визначити запобігають або мінімізують їх механізми внутрішнього контролю, а також виробити рекомендації щодо вдосконалення систем управління підприємством. Основні етапи проведення аудиту кредитних операцій на підприємстві представлено в табл. 1.

Операції з придбання та повернення позик і кредиту, як і всі різні операції, теж знаходять відображення в робочих документах планування аудиту. В процесі аудиту позик і кредитів потрібно визначити [9, с. 10]:

- істотність і документування кредитів і позик;
- систематичність оформлення кредитних операцій;
- систематичність відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з одержання та повернення кредитів банків;
- цільове використання позикових коштів, повноту і своєчасність їх погашення;
- безпомилковість визначення сум відсотків за користування кредитами банків і їх списання за рахунок відповідних джерел;
- повнота і своєчасність погашення кредитів;

Таблиця 1

Етапи аудиту кредитних операцій підприємств

Етапи	Тлумачення
1	Перевірка наявності договорів на отримання позики та правильності їх оформлення
2	Перевірка правильності класифікації позик на короткострокові та довгострокові та доцільність їх відображення в облікових регістрах
3	Перевірка цільового використання кредитних коштів, яке обумовлюється в кредитному договорі
4	Перевірка правильності нарахування відсотків за кредит та суми винагороди
5	Перевірка своєчасного погашення суми кредиту та нарахованих відсотків
6	Перевірка правильності складання кореспонденції за рахунками 50 «Довгострокові позики» та 60 «Короткострокові позики», які знаходять своє відображення в Журналі-ордері 3Г с.-г. та інших облікових регістрах
7	Перевірка відповідності записів аналітичного обліку за рахунками 50 «Довгострокові позики» та 60 «Короткострокові позики» записам у виписках банку, Журналі-ордері 3Г с.-г., Головній книзі та формах фінансової звітності
8	Перевірка правильності розрахунків за кредитом в іноземній валюті, а саме перевірка достовірності курсу валют під час його відображення в бухгалтерських регістрах в національній валюті

Джерело: систематизовано автором за [6, с. 466]

– правильне оформлення і відображення на рахунках бухгалтерського обліку кредитів, отриманих у інших підприємстві та фізичних осіб.

Перевірка операцій пов'язаних з придбанням і поверненням позикових коштів є найбільш важливою в аудиті для перевірки дотримання особою, що проходить аудит головного допущення при веденні обліку і складанні звітності – допущення безперервності діяльності особи, що проходить аудит. У цьому випадку до складу робочої документації включається «Анкета по дотриманню припущення безперервності діяльності підприємства». У робочій документації аудитора показані приклади тверджень, що дозволяють визначити, дотримання припущень безперервності діяльності особи, що проходить аудит.

По обліку позик і кредитів державою не розробляється типова уніфікована форма, тому підприємствам і організаціям дозволено застосовувати різні первинні облікові документи – як уніфіковані так і власне розроблені документи.

Відповідно до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» в перелік документів, які затверджені наказом або розпорядженням керівника економічного суб'єкта про прийняту облікову політику, додаються форми первинних облікових документів, застосовуваних для відображення господарських операцій, по яких не призначені типові форми [2].

При аудиті по кредитах і позиках аудитору в якості первинних документів в бухгалтерії підприємства, що перевіряється також надають такі документи [5]:

- виписки банку, якщо відсотки знімаються з розрахункових, валютних та інших рахунків;
- виписки банку за позичковим рахунком;
- договори застави;
- платіжні доручення, якщо відсотки перераховуються в інший банк;
- договори позики
- меморіальні ордери банку;
- кредитні договори;
- договори страхування неповернення кредитів;
- додаткові угоди до кредитних договорів та ін.

Якісна аудиторська перевірка неможлива без планування загальної стратегії подальшої роботи і по детально підходу, визначення часу здійснення і обсягу аудиторських процедур. Обсяг планування безпосередньо залежить від розміру підприємства, що перевіряється, складності цього аудиту, раніше проведеної роботи аудиторів на підприємстві та знання діяльності клієнта.

Більш детально вивчимо, як на практиці може здійснитися планування аудиту кредитів і позик. Потрібно відзначити, що будь-яка аудиторська організація або аудитор, який вирішив працювати самостійно, відповідно до Правила (стандарту) аудиторської діяльності «Планування аудиту» становить загальний план і програму аудиторської перевірки підприємства. Для включення в загальний план аудиту будь-якої розділ, аудитор для початку отримати для цього потрібну інформацію. Джерелом придбання якої [5]:

- 1) статут економічного суб'єкта;
- 2) документи про реєстрацію економічного суб'єкта;
- 3) протоколи засідань ради директорів, зборів акціонерів або інших аналогічних органів управління економічного суб'єкта;
- 4) документи, що регламентують облікову політику економічного суб'єкта і внесення змін до неї;
- 5) бухгалтерська звітність;
- 6) статистична звітність;
- 7) документи планування діяльності економічного суб'єкта (плани, кошториси, проекти);
- 8) контракти, договори, угоди економічного суб'єкта;
- 9) внутрішні звіти аудиторів, консультантів;
- 10) внутрішньо фірмові інструкції;
- 11) матеріали податкових перевірок;
- 12) матеріали судових і арбітражних позовів;
- 13) документи, що регламентують виробничу та організаційну структуру економічного суб'єкта, список його філій і дочірніх компаній;
- 14) відомості, отримані з бесід з керівництвом та виконавчим персоналом економічного суб'єкта;

15) інформація, отримана під час огляду економічного суб'єкта, його основних ділянок і складів.

Варто також зазначити, що для аудиту кредитних операцій підприємства аудиторю необхідна інформація з бухгалтерських рахунків [7]:

- 50 «Довгострокові позики», 60 «Короткострокові позики»: виписки банку, акти переоцінки, ПКО, платіжні доручення, накладні, розрахунки та довідки бухгалтерії, претензії, бізнес-план по реалізації запланованого проекту, кредитні договори між банком та підприємством, установчі документи, платіжні доручення, договори застави, договори страхування неповнення кредитів, додаткові угоди до кредитних договорів;

- 61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»: виписки банку, платіжні доручення, розрахунки та довідки бухгалтерії тощо.

Після закінчення результатів і відповідно до даних результатів перевірки системи внутрішнього контролю аудитор складає план і програму аудиторської перевірки обліку кредитів, позик і витрат з їх обслуговування. У результатах розглядаються всі напрямки перевірки такі як:

- правова оцінка договорів позики та кредитних договорів з позиції чинного законодавства;

- організація первинного обліку операцій за позиками, кредитами і витрат з їх обслуговування;

- організація бухгалтерського обліку позик, кредитів і витрат з їх обслуговування;

- організація податкового обліку позик, кредитів і витрат з їх обслуговування.

Найчастішими порушеннями, які зустрічаються під час проведення аудиту кредитних операцій є наступні [10, с. 461]:

- відсутність документів на отримання кредиту або окремих елементів в цих документах, які мають суттєвий вплив на результати перевірки;

- використання кредитних коштів не за призначенням, тобто не на ті цілі, які зазначені в кредитному договорі та відсутність підтверджувальних документів на його цільове використання;

- допущення арифметичних помилок при розрахунках сум відсотків за кредит;

- невчасне погашення кредиту та, як наслідок, виникнення простроченої заборгованості та додаткових витрат за кредитом;

- недостовірне застосування курсу валют під час розрахунків за кредитами в іноземній валюті.

Для того, щоб уникнути вище перелічених порушень слід дотримуватись наступних рекомендацій:

- забезпечити автоматичне ведення обліку на підприємстві;

- забезпечити безперервний доступ облікового персоналу до періодичних видань та потрібної їм інформації;

- покращити або створити систему внутрішнього контролю на підприємстві.

Правильність ведення обліку кредитних операцій на підприємстві не тільки вплине на правдивість та достовірність його фінансової звітності, а й на загальний стан справ на підприємстві, а саме на зменшення зловживань та шахрайства з боку персоналу, на зменшення додаткових витрат та інше.

Висновки. Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам. Аудит кредитних операцій підприємства передбачає детальний аналіз необхідної документації, а також зіставлення звіту з висновками щодо правдивості, доцільності використання та залучення кредитних коштів. Задля того, щоб уникнути порушень при обліку, використанні кредитних коштів, підприємству необхідно дотримуватись наступних рекомендацій: забезпечити автоматичне ведення обліку на підприємстві; забезпечити безперервний доступ облікового персоналу до періодичних видань та потрібної їм інформації; покращити або створити систему внутрішнього контролю на підприємстві.

Література:

1. Бойчук Є. О. Банківський кредит в обліку підприємства / Є. О. Бойчук // Баланс-Агро. – 2012. – № 19. – С. 22-25.
2. Дорош О. Б. Бухгалтерський облік фінансових витрат на кредит / О. Б. Дорош // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(1). – С. 431-438. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7\(1\)_56](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2010_7(1)_56).
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
4. Зоря О. П. Методика внутрішнього аудиту кредитних операцій ПАТ «ВТБ Банк» / О. П. Зоря, Н. В. Шевченко // Ефективна економіка. – 2014. – № 6: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3147>
5. Коблянська О. І. Бухгалтерський і податковий облік фінансових кредитів / О. І. Коблянська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 2. – С. 246-251. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2013_2_51.
6. Лубенченко О. Е. Особливості аудиторської перевірки дебіторської і кредиторської заборгованості, яка обліковується за міжнародними стандартами / О. Е. Лубенченко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 464-468. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2016_1\(1\)_79](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2016_1(1)_79).
7. Олійник О. С. Особливості аудиту операцій з грошовими коштами / О. С. Олійник // Журнал науковий огляд. – 2018. – № 9 (52) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2017/797-1545577394.pdf>.
8. Стахів О. Я. Організація аудиту кредитних операцій окремих країн СНД / О. Я. Стахів, О. І. Скаско // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип. 8. – С. 90-93.
9. Столяров В. Ф. Формування методичного забезпечення оцінки та переоцінки вартості забезпечення кредитних операцій / В. Ф. Столяров, Д. М. Артеменко // Збірник наукових праць [Буковинського університету]. Економічні науки. – 2014. – Вип. 10. – С. 5-16. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpen_2014_10_3.
10. Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти: Збірник наукових праць за матеріалами III Всеукраїнської науковопрактичної конференції (28-29 березня 2019 р.). Частина 2. – Дніпро: НМетАУ, 2019. – 545 с.

УДК 338.48

ВДАЛИЙ ВИБІР ОФІСУ ТУРИСТИЧНОГО АГЕНСТВА ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОГО БІЗНЕСУ

SUCCESSFUL CHOICE OF A TOURIST AGENCY OFFICE AS A KEY FOR SUCCESSFUL BUSINESS

Никоненко С.В.*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Запорізька політехніка»***Nikonenko S.V.***Ph.D. in Economics, Associate Professor
Zaporizhzhya Polytechnic National University***Цвілій С.М.***кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Запорізька політехніка»***Tsviliy S.M.***Ph.D. in Economics, Associate Professor
Zaporizhzhya Polytechnic National University*

На практиці вже доведено, що можна мати гарний офіс, але бути останнім у рейтингу продажів, а можна навпаки розміщуватися на 5 поверсі багатопверхівки і бути вкрай успішним. Але це поодинокі випадки. Найкращим варіантом є гармонія у всьому. У сучасному світі багато хто вважає, що офіс це данина минулому. Проте, зустріч з важливим клієнтом в офісі – дуже корисний захід, який допомагає встановити довірчі відносини. На цей час у науковій літературі жодного разу процес пошуку місця та закономірності відкриття філій туристичних агентств не розглядався як чинник що впливає на ефективність роботи у туристичному бізнесі. У роботі розкрито секрети ефективного розміщення офісів туристичних агентств та на основі цього проаналізовано типи їх розміщень в Запоріжжі.

Ключові слова: туристичне агентство, мережа туристичних агентств, офіс, клієнтоорієнтованість, торговий центр.

На практике уже доказано, что можно иметь хороший офис, но быть последним в рейтинге продаж, а можно наоборот размещаться на 5 этаже многоэтажки и быть крайне успешным. Но это единичные случаи. Лучшим вариантом является гармония во всем. В современном мире многие считают, что офис -это дань прошлому. Однако, встреча с важным клиентом в офисе помогает установить доверительные отношения. В настоящее время в научной литературе ни разу процесс поиска места и закономерности открытия филиалов туристических агентств не рассматривался как фактор влияющий на эффективность работы в туристическом бизнесе. В работе раскрыты секреты эффективного размещения офисов туристических агентств и на основе этого проанализированы типы размещений туристических агентств в Запорожье.

Ключевые слова: Туристическое агентство, сеть агентств, офис, клиентоориентированность, торговый центр.

In practice, it is already proven that you can have a good office, but be the last in sales ranking, and vice versa can be located on the 5th floor of a high-rise building and be extremely successful. But these are isolated cases. The best option is harmony in everything. In today's world, many believe that office is a tribute to the past. However, meeting with an important client in the office helps to establish a trusting relationship. At present, in the scientific literature, the process of finding a place and regularities of opening branches of travel agencies has never been considered as a factor affecting the efficiency of work in the tourism business. The work reveals the secrets of the effective placement of offices of travel agencies and on types of accommodation of travel agencies in Zaporozhye are analyzed.

Keywords: tourist agency, agency network, office, client orientation, mall.

Постановка проблеми. Подальший динамічний розвиток туристичної індустрії зумовлює необхідність дослідження залежності фінансової успішності компанії від інших змінних, наприклад таких як офіс компанії та кількість його філій.

В роботі у першому розділі запропоновано класифікацію типів розміщення туристичних агентств, у другому розділі на прикладі розміщення 125 агенцій проведено аналіз та порівняння

принципів розміщення більш розвинених та менших агентств, а отже це в деякій мірі повинно відобразити залежність фінансової успішності від схеми розміщення офісів компанії.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. на цей час у науковій літературі жодного разу процес пошуку місця та закономірності відкриття філій туристичних агентств не розглядався як чинник що впливає на ефективність роботи у туристичному

бізнесі. У даній статті у доступній формі приведено багато практичних порад, щодо ефективного розміщення та адаптації нових туристичних офісів.

Мета дослідження є класифікація типів розміщення туристичних підприємств, аналіз схеми локацій туристичних агентств м.Запоріжжя та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності роботи туристичного агентства за рахунок правильного вибору місця розташування та правильного оформлення офісу.

Виклад основного матеріалу. Багато з тих, хто створює туристичні агентства вважають, що від правильно підбраного приміщення залежатимуть майбутні доходи. Отже площі, що знаходяться в самому центрі міста і мають окремий вхід із жвавої вулиці, поруч з яким до того ж є зручна парковка, мають більше шансів на успіх. На жаль, такі приміщення зустрічаються вкрай рідко, тому спробуємо зрозуміти специфіку та особливості офісів, які зазвичай орендують туристичні агентства в реальності. Якщо не брати до уваги приміщення класу «Люкс», які описані вище, то всі підходящі для цієї справи площі можна розподілити на чотири категорії :

1. Приміщення в офісних центрах;
2. Приміщення в торгових центрах;
3. Приміщення в житлових мікрорайонах;
4. Приміщення розташовані нестандартно;
5. Приміщення на проспекті, на центральній вулиці міста.

При виборі офісу для туристської фірми необхідно визначитися з фінансовими можливостями підприємця. Якщо можливості дозволяють, то можна підшукувати приміщення для його придбання у власність. У більшості ж випадків ці можливості на початковому етапі розвитку туристичного бізнесу мінімальні, і, як правило, під офіс турфірми вибирається приміщення, що надається в оренду.

Офісні центри мають одну суттєву перевагу. Оренда в таких місцях, як правило, відносно недорога. Саме це і приваблює турагенства, що тільки починають свій шлях на цьому на ринку. Але тут є ряд істотних недоліків:

– у більшості випадків в офісних центрах заборонено розміщувати зовнішню рекламу;

– потрапити всередину з вулиці досить проблематично, так як зазвичай на вході стоїть суворий охоронець, отже зайти без попередження і без пропуску стане складною задачею;

– багато офісних центрів не працюють по суботах і неділях. Є й такі, в яких не можна перебувати після 20:00.

Виходячи з вищесказаного, на туристів «з вулиці» у такому офісі розраховувати особливо не доведеться. Хоча недоліків досить багато працювати у такому приміщенні все ж таки можливо. Можна працювати з тими хто так же, як і ви, орендують тут приміщення. Якщо офісів більше сотні та інших агентств в будівлі немає, таке розташування можна навіть вважати вдалим. Досить пройти під будь-яким приводом по сусідах, познайомитися з великою кількістю співробітників, які працюють поруч, і без

усяких витрат на рекламу зможете отримати потік туристів. У цьому випадку головне мати комунікативні навички. Курильня і загальна їдальня здатні у цьому допомогти. Двері в агентство можуть виявитися підмогою в справі, якщо на неї регулярно вивішувати найбільш «смачні пропозиції». Найчастіше близькість до непрофільних офісів дуже допомагає в продажу турів корпоративним клієнтам. У таких приміщеннях іноді виявляються сусіди, яким постійно потрібні залізничні та авіаційні квитки, оскільки їх співробітники часто їздять у від'їздення. Поруч можуть бути офіси організацій, що заробляють мережевим маркетингом, а вони відомо, нерідко проводять виїзні семінари. Часто серед сусідів виявляються компанії, які займаються розробкою сайтів, поліграфічними послугами, комп'ютерними мережами. Всі вони «по-сусідськи» могли б надати допомогу із значною знижкою. Якщо серйозно і цілеспрямовано працювати у офісному центрі, він може виявитися просто «золотою жилою».

Отже, якщо приймається рішення про оренду приміщення в бізнес-центрі, треба звернути увагу на кількість офісів в ньому. Чим більше їх буде в будівлі, тим краще для бізнесу. У таких випадках охоронці на вході і прибиральниці можуть виявитися «агентами впливу». Люди вони непримітні, але дуже комунікабельні і в офісних центрах їх всі знають.

Друга категорія туристичних агентств за їх розташуванням – майданчики в торговельних центрах. Орендна плата тут значно вища, ніж в бізнес-центрах. Але це і зрозуміло, адже потік потенційних туристів тут значно більший. У торговельні центри люди зрідка приїжджають цілеспрямовано у пошуках турів, якщо, звичайно, мова не йде про постійних клієнтів. З кожним роком любителів шопінгу стає все більше. Необхідно серйозно подумати над рекламою всередині торгового центру. Думається, що однією зовнішньою вівіскою і табличкою над входом в агентство тут не обійтися. У таких, будівлях завжди велика кількість реклами, і, щоб не загубитися, її має бути багато, причому різноманітної. Треба максимально використовувати всі рекламні можливості. До речі, добре працюють буклети і листівки при умові що їх будуть роздавати гарно вдягнуті розповсюджувачі. Від зовнішнього вигляду цих людей, від їхнього вміння посміхатися і швидко знаходити спільну мову з перехожими заложитиме прибуток агентства. Ефективно для цього наймати студентів театральних і педагогічних вузів. Має сенс роздавати повітряні кульки дітям, влаштувати різні конкурси та вікторини: всі ці заходи приносять прибуток, якщо їх проводити системно і регулярно. Після кожного з них обов'язково слід організувати «роботу над помилками». Не буває зовсім поганого товару є погані продавці ! Нестандартні вітрини і оформлення офісу в даному випадку дуже важливі, адже головне завдання виділитися і запам'ятатися. Головний секрет продажів в торговому центрі – правильне місце. Дуже гарна ідея буде розміститися поряд з магазином – ательє, який продає одяг для молодят. Чи не кожен наречений готовий цілу годину

чекати в магазині, поки його суджена приміряє весільну сукню. Та відомим є той факт, що молодьта дуже часто вирушають у весільну подорож і тому є потенціальними клієнтами агентства.

Третій тип офісних приміщень характеризується розміщенням в житлових мікрорайонах. Як правило, оренда таких площ дешева. Подібні агентства максимально зручні для жителів навколишніх кварталів. Починати в даному випадку потрібно з вивченням всіх маршрутів пересування людей. Саме там, де вони найчастіше бувають, повз чого регулярно проходять, і повинна розміщуватися реклама. Тут допоможуть оголошення на під'їздах, на дитячих площадках, біля шкіл і дитсадків, в продовольчих магазинах, аптеках. Важливо досягти того, щоб всі жителі мікрорайону знали, що за необхідності агентство поруч. Участь у різних благодійних акціях для жителів мікрорайону, привітання ветеранів, дружба з місцевими органами самоврядування, реклама в місцевих засобах масової інформації – те, що однозначно допоможе зайняти стабільну позицію. У випадку з подібним офісом потрібно розуміти, що робота у вечірній час і вихідні дні вкрай важлива. Адже людям буде зручно заходити до такого офісу саме по дорозі додому. Деяка частина населення має можливість разом відвідати офіс і підібрати тур тільки у вихідні дні. Особливу увагу зверніть на вивіску: вона обов'язково повинна бути добре помітною. До речі, розміщення реклами всередині житлових масивів, як правило, коштує дешевше і узгоджується легше, ніж на жвавих магістралях. У такій ситуації непогано було б зробити декілька штендерів, використовувати вікна свого офісу для розміщення оголошень та символіки компанії. Багато реклами не буває, буває мало грошей і фантазії.

Четвертий тип – це агентства, які містяться в нестандартних приміщеннях. Є офіси, які перебувають в напівпокинутих будівлях колишніх заводоуправлінь або в промислових зонах. Екзотичних

місць, де можуть розміщатися такі турагентства вистачає. Такий офіс можливий при наявності свого унікального продукту, при чіткому формулюванні своєї унікальної пропозиції, при вмілому використанні «Сарафанного радіо» та інтернет-реклами. В таких випадках навіть дивне місце розташування не може зашкодити бізнесу. Подібні офіси, як правило, найдешевші, але якщо думати у майбутньому про купівлю франшизи відомого оператора або мережі тур агентств, вони дуже неохоче співпрацюють з фірмами, що не мають окремого входу в офісах і можливості розміщення зовнішньої реклами. Як правило, нестандартне розташування виключає можливість працювати по франшизі. Висновок досить простий: не буває поганих місць розташування, потрібно просто навчитися використовувати їх специфіку [6, с. 125].

Про п'ятий тип приміщень, а саме про розміщення на центральній вулиці, буде йтися у наступному розділі так як цей тип приміщень є найпопулярнішим у м. Запоріжжя.

Зупинимось на принципах розміщення туристичних офісів у м. Запоріжжя. Місто розділено на 7 районів (Олександрівський, Заводський, Комунарський, Дніпровський, Вознесенівський, Хортицький та Шевченківський). Центром міста вважається лівобережна частина Дніпровського району. Для аналізу було взято дані про туристичні підприємства та їх розташування у довіднику на сайті misto.zp.ua [1]. Дані про мережі туристичних агентств було уточнено на сайтах цих компаній. На основі цього була складено дві таблиці. Перша з сортуванням по назві підприємства, друга – за адресою.

Отже проаналізувавши місце розташування 125 туристичних агентств (допускається що це не абсолютно повний перелік агентств у м. Запоріжжі) можна зробити наступні висновки:

1. Розподіл агентств по районах є дуже нерівномірним (рис. 1).

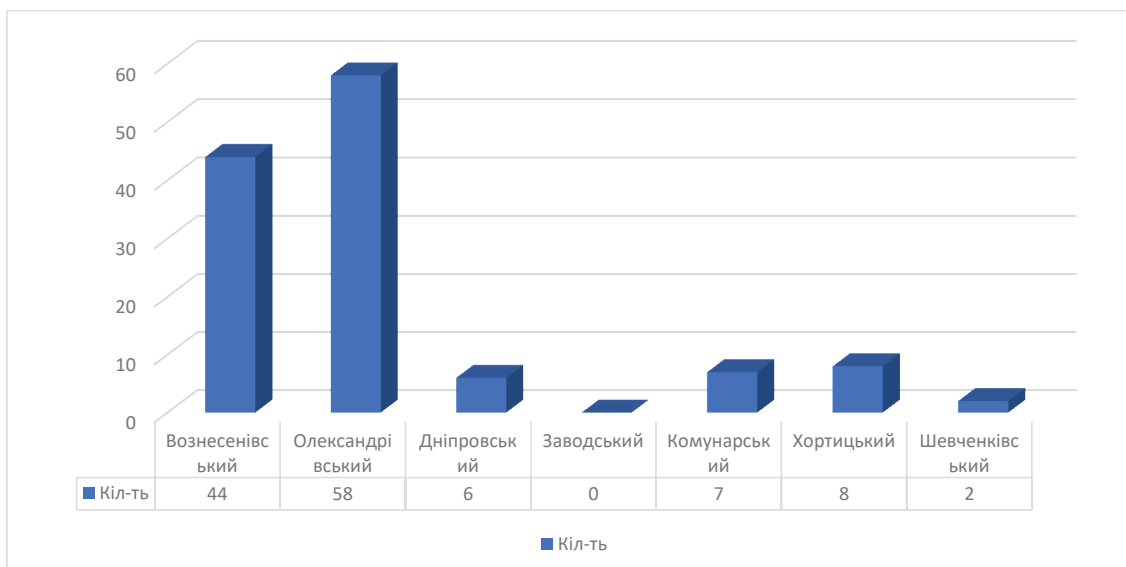


Рис 1. Розподіл туристичних агентств за районами у м. Запоріжжя

Найбільша кількість їх у Олександрівському районі – 58 та у Вознесенівському – 44. Це центральні райони міста, тому це логічно, хоча напевно забагато для одного району. Майже однаково невелика кількість офісів у Дніпровському (6), Комунарському (7) та Хортицькому (8) районах. Зовсім мало у Шевченківському районі (2) та за нашими даними не має жодного у Заводському районі. Отже перспективними для освоєння нових площ є саме ці райони міста.

2. Більшість турагентств у м. Запоріжжя, а саме 37 з 125 (30%) розташовані на центральному проспекті Соборний, що має протяжність 10,8 км. Цей проспект вважається найдовшим в Європі – гордість міста Запоріжжя. Саме тому більшість туристичних агентств вважають за честь мати офіс саме у цьому місці. Але розташування у центрі міста зобов'язує притримуватись більш вишуканого стилю у дизайні оформлення самого офісу, вивіска повинна обов'язково бути узгоджена з державними органами влади, повинна підходити під загальний дизайн проспекту. Серед основних переваг розміщення у цьому місці є можливість зробити красиву вивіску, залучення додаткових клієнтів «з вулиці», хороше місце в центрі підвищує статус агентства в очах клієнтів, значний потік людей суттєво економить кошти на розкрутку турфірми. Серед недоліків: висока орендна ставка; можливі проблеми з паркуванням для клієнтів, але у м. Запоріжжі навпаки проспект є найзручнішим місцем для паркування; велика ймовірність виникнення труднощів із пошуком невеликого приміщення з окремим входом, більшість з них на проспекті дуже великі і потребують ремонту.

3. Якщо подивитися на те, які типи приміщень задіюють у своїй діяльності

великі мережеві компанії то майже завжди це будуть 3 різні типи (офісне приміщення у бізнес центрі, офіс у торговому центрі, або «Люкс» на проспекті). Для аналізу було взято 4 крупні мережі туристичних агентств TUI, «Поїхали с нами!», «Море туров» та Coral Travel.

Так наприклад TUI свої агентства розмістило за наступною схемою – 3 у торгових центрах (географічно абсолютно різні райони міста), 4 вздовж проспектів Соборний та Перемоги та лише 1 – у житловому районі (табл. 1) [2].

Треба враховувати те, що компанія TUI входить до найбільшої в світі групи компаній TUI Group, що в сфері туризму вже 40 років, обслуговує більше 30 млн клієнтів на рік і пропонує відпочинок в 180 країнах світу та є однією з найприбутковіших туристичних компаній в світі [2]. Отже це великий досвід, якому можна довіряти і можливо ця формула розміщення є також результатом багатьох маркетингових досліджень, що доводять його ефективність.

Компанія Coral Travel (Україна, Польща, Білорусь, Грузія, Туреччина) належить великій міжнародній структурі OTI Holding та має також досить солідний стаж роботи на ринку – 25 років [3]. У Запоріжжі має досить велику мережу філій – 9 штук (з них лише один у торговому центрі, 4 – на проспекті та 3 у житлових районах) (табл. 2).

«Поїхали с нами!» одна з найбільших мереж туристичних агентств в Україні, 317 офісів у 79 містах. Перший офіс було відкрито у 2004 році – 14 років

Таблиця 1

Офіси компанії TUI

Агентство	Адреса	Тип приміщення
TUI-турагенство	Соборний 147 ТЦ Україна	торговий центр
TUI, турагенція	Українська 42	житловий район
TUI, турагенство	Метолургів 8 ТЦ Афіна Palace	торговий центр
TUI, турагенство	Соборний 90 ТЦ Гранд	торговий центр
TUI travel room	Соборний 153	проспект
TUI Запоріжжя	Соборний 86	проспект
TUI турагенство	Перемоги 33	проспект
TUI гарячий тур	Соборний 36	проспект
TUI	Єднання 20	житловий район

Таблиця 2

Офіси компанії Coral Travel

Агентство	Адреса	Тип приміщення
Coral Travel	Соборний, 87	проспект
Coral Travel	Базарна, 18	житловий район
Coral Travel	Соборний, 99	проспект
Coral Travel	40 років Советской України, 80-61	житловий район
Coral Travel	Соборний, 171	проспект
Coral Travel	Соборний, 86	проспект
Coral Travel	Соборний, 218	проспект
Coral Travel	Соборний, 147 ТЦ Україна	торговий центр
Coral Travel	Леоніда Жаботинського, 53	житловий район

на туристичному ринку [4]. В Запоріжжі мережа представлена 9 агентствами (1 – у торговому центрі, 6 – на проспекті, 2 – у житлових районах) (табл. 3). Цікаво відмити, що ця мережа вибрала стратегію «щільної присутності», з метою запам'ятовування бренду. Так у районі старого міста знаходиться 5 агенцій через кожні 200 м. На це складно не звернути увагу.

Досить амбітно зайняла свої позиції у м. Запоріжжя мережа туристичних агентств «Море туров». Компанія позиціонує себе як найбільш позитивну з найкращою клубною програмою та наймолодшими директорами. У 2018 р. отримали нагороду як найбільш потужна туристична компанія [5]. На сьогодні нараховується 190 офісів в Україні, з них 9 – у м. Запоріжжі. 3 з них на проспекті, 3 – це офісні приміщення, 3 – у житлових районах (табл. 4). Географія дуже розширена.

Якщо звести усі отримані данні цих чотирьох найпотужніших компаній до однієї діаграми, то ми отримуємо наступний результат (рис. 2).

Більшість агентств великих мереж вибирають офісні приміщення на проспекті це становить 50%, житлові райони – 28%, торгові центри – 14%, офісні приміщення – 8%.

Якщо подивитися на співвідношення розміщення усіх агенцій у м. Запоріжжя, то вона буде виглядати дещо по іншому житлові райони найбільший процент – 43,2%, проспект -32,8%, офісні приміщення – 20%, торгові центри – 4% (рис. 3).

Треба відмити, що офіси у торгових центрах можуть дозволити собі лише туроператори – у

нашому випадку TUI та Coral Travel, вони і складають 4%.

Майже половину приміщень на проспекті займають агентства великих туристичних мереж. Але розміщення у офісних приміщеннях і житлових районах є пріоритетним для компаній поменше. Не можна сказати, що такі компанії менш успішні. Кількість офісів та місце розміщення не завжди відіграють головну роль у визначенні прибутковості агентства. У м. Запоріжжя можна привести приклад як мінімум двох туристичних агентств таких як «Дімона Авіатур» і фірма «САМ», що вже багато років успішно розвиваються, маючи один офіс, не на проспекті, але завдяки великому стажу роботи у місті їм довіряють та часто звертаються.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають підставу зробити такі висновки:

1. Щодо класифікації типів приміщень, то визначено п'ять основних типів розміщення:

А) Приміщення в офісних центрах, основними перевагами якого є низька оренда, можливість кооперації з колегами по бізнес центру. Серед недоліків: заборона на розміщення зовнішньої реклами, складність зайти без попередження, скорочений робочий графік, по вихідним можуть не працювати.

Отже, якщо приймається рішення про оренду приміщення в бізнес-центрі, треба звернути увагу на кількість офісів в ньому. Чим більше їх буде в будівлі, тим краще для бізнесу.

Б) Приміщення в торгових центрах. Перевагами є те що, потік потенційних клієнтів є значно більший,

Таблиця 3

Офіси компанії «Поехали с нами!»

Агентство	Адреса	Тип приміщення
Поехали с нами!	Соборний , 51	проспект
Поехали с нами!	Собоний ,23	проспект
Поехали с нами!	Соборний ,81	проспект
Поехали с нами!	Соборний 91	проспект
Поехали с нами!	Гоголя 43	житловий район
Поехали с нами!	Гагаріна,3	житловий район
Поехали с нами!	Перемоги,64 ТЦ Амстор	торговий центр
Поехали с нами!	Соборний 173	проспект
Поехали с нами!	Соборний 170	проспект

Таблиця 4

Офіси компанії «Море туров»

Агентство	Адреса	Тип приміщення
Море Туров	Металургів 30	проспект
Море Туров	Михайла Гончаренка 9	житловий район
Море Туров	Металургів 2, оф. 52 БЦ Престиж	офісне приміщення
Море Туров	Олександрівська 3	житловий район
Море Туров	Соборний 62	проспект
Море Туров	Олександрівська 84оф.2	офісне приміщення
Море Туров	Соборний 169	проспект
Море Туров	пл.Маяковського 20	житловий район
Море Туров	Соборний 152 оф.218	офісне приміщення



Рис. 2. Розподіл агентств 4-х найбільших мереж за типами приміщень

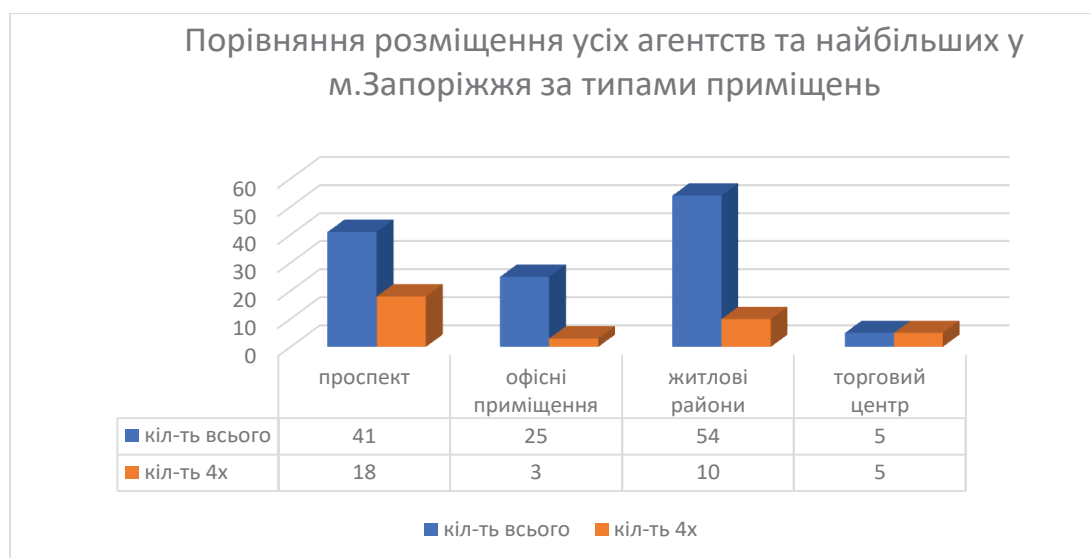


Рис. 3. Порівняльний аналіз усіх агентств з 4-ма найбільшими мережами за типами приміщень

є можливість зробити гарну вивіску та ефективно роздавати рекламні листівки. Недоліки у тому, що висока орендна плата, складно з вибором ефективного місця, якщо торговельний центр вже працює, іноді клієнти не сприймають такі агентства як надійні. Якщо вибирати цей тип приміщення доцільно було б розміститися неподалік від місця що передбачає очікування. Наприклад, ательє, весільний салон, оптика чи дитячий центр.

В) Приміщення в житлових районах. Приємним при цьому є ціна за оренду, максимальна зручність для жителів цього кварталу, немає жорсткого контролю за розміщенням зовнішньої реклами, майже відсутня конкуренція. Неприємними факторами можуть стати не прихильні до вашого бізнесу сусіди, обмежений потік туристів, комунальні проблеми.

У випадку з подібним офісом потрібно розуміти, що робота у вечірній час і вихідні дні вкрай важлива. Адже людям буде зручно заходити до такого офісу саме по дорозі додому або на вихідних.

Г) Приміщення розташовані нестандартно, це ті що перебувають в напівпокинутих будівлях колишніх заводоуправлінь або в промислових зонах. Такий офіс можливий при наявності свого унікального продукту, при чіткому формулюванні своєї унікальної пропозиції, при вмілому використанні «Сарафанного радіо» та інтернет-реклами. В таких випадках навіть дивне місце розташування не може зашкодити бізнесу.

Д) Приміщення на проспекті, на центральній вулиці міста. Серед основних переваг розміщення у цьому місці є можливість зробити красиву вивіску, залучення додаткових клієнтів «з вулиці», хороше місце в центрі підвищує статус агентства в очах клієнтів, значний потік людей суттєво економить кошти на розкрутку турфірми. Серед недоліків: висока орендна ставка; можливі проблеми з паркуванням для клієнтів, але у м.Запоріжжі навпаки проспект є найзручнішим місцем для паркування; велика ймовірність виникнення труднощів із

пошуком невеликого приміщення з окремим входом, більшість з тих, що на проспекті дуже великі і потребують ремонту.

Отже, успіх роботи вашого агентства багато в чому буде залежати від його місцезнаходження. І однією з ключових речей, яку слід врахувати- це ціна, можливість розміщення реклами, пішохідний потік та унікальність продукту який буде продаватися.

Крім того, офіс повинен бути достатньо великим для розміщення більшої кількості співробітників і повинен бути придатним для подальшого розширення.

У м.Запоріжжі уникаючи конкуренції можна відкрити агентство у Шевченківському та Заводському районі, знайти вакантне місто достатньо легко і в Хортицькому, Комунарському та Дніпровському районах.

Щодо порівняння тенденцій розміщення офісів мережевих туристичних компаній та тих що мають лише один, два офіси у м. Запоріжжя, то результати різняться. Офіси у торгових центрах можуть дозволити собі лише туроператори – у нашому випадку TUI та Coral Travel. Мережеві агентства мають найбільшу кількість офісів на проспекті, тоді як більшість інших розташовані у житлових районах. Майже немає, або невідомі випадки розміщення офісів у нестандартних місцях. Напевно це зв'язано з тим що мало хто з агентств почуває себе настільки впевнено, щоб не перейматися за великий потік клієнтів. Тема виявлення закономірностей між розміщенням офісів та їх успішності є цікавою і потребує подальшого розгляду. Об'єм даної роботи не дозволяє дослідити все в повному обсязі.

Література:

1. Запорізький міський портал [Електронний ресурс] // 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://misto.zp.ua>.
2. Офіційний сайт TUI в Україні [Електронний ресурс] // 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.tui.ua/about/>.
3. Офіційний сайт Coral Travel в Україні [Електронний ресурс] // 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.coraltravel.ua/main/coral/about.aspx>.
4. Офіційний сайт «Поехали с нами!» в Україні [Електронний ресурс] // 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.pochalisnami.ua>.
5. Офіційний сайт «Море туров» в Україні [Електронний ресурс] // 2019. – Режим доступу до ресурсу: http://more-turov.com/ofisy_prodaj.
6. Шнайдерман О. Партизанський маркетинг / Олександр Шнайдерман. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 224 с.

ЗНАЧИМІСТЬ HR-МЕНЕДЖЕРА У ПРОЦЕСІ ПОБУДОВИ ЕФЕКТИВНОГО МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

THE IMPORTANCE OF THE HR MANAGER IN THE PROCESS OF BUILDING EFFECTIVE MOTIVATION MECHANISM

Орлова О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та підприємництва,
декан факультету заочного та дистанційного навчання,
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського
Міжрегіональної академії управління персоналом*

Orlova O.M.

*Ph.D, Associate Professor,
Professor of Economics and Business Department,
Dean of Correspondence and Distance Learning
Hrushevsky Carpathian Institute Interregional Academy of Personnel Management*

У статті окреслено основні аспекти важливості HR-менеджера у процесі побудови ефективного мотиваційного механізму організації (підприємства). Виділено області перетину ієрархії потреб Маслоу із засобами мотивації до праці, які можуть задовольняти кожен із категорій потреб. Досліджено основні тенденції у сфері управління персоналом. Наведено підходи, якими повинен керуватися HR-менеджер при підтримці мотивації персоналу. Обґрунтовано потребу в проведенні HR-менеджерами перевірки ефективності системи мотивації в організації (на підприємстві) у формі порівняння показників, анкетування співробітників. Її результати є підґрунтям для прийняття рішення щодо необхідності доопрацювання та удосконалення впровадженого мотиваційного механізму.

Ключові слова: мотивація, мотиваційний механізм, HR-менеджер, потреби, результативність, сфера управління, ефективність системи мотивації.

В статье обозначены основные аспекты важности HR-менеджера в процессе построения эффективного мотивационного механизма организации (предприятия). Выделены области пересечения иерархии потребностей Маслоу со средствами мотивации к труду, которые могут удовлетворять каждую из категорий потребностей. Исследованы основные тенденции в области управления персоналом. Приведены подходы, которыми должен руководствоваться HR-менеджер при поддержке мотивации персонала. Обоснованно потребность в проведении HR-менеджерами проверки эффективности системы мотивации в организации (на предприятии) в форме сравнения показателей, анкетирования сотрудников. Ее результаты являются основой для принятия решения о необходимости доработки и усовершенствования внедренного мотивационного механизма.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный механизм, HR-менеджер, потребности, результативность, сфера управления, эффективность системы мотивации.

The article describes the main aspects of the importance of HR-manager in the process of building an effective motivational mechanism of the organization (enterprise). Areas of intersection of Maslow's hierarchy of needs with work motivation tools that can satisfy each category of needs are highlighted. The basic tendencies in the field of personnel management are investigated. The approaches, which should be guided by the HR manager with the support of staff motivation, are outlined. The need for HR managers to test the effectiveness of the motivation system in the organization (at the enterprise) in the form of benchmarking, employee surveys is substantiated. Its results are the basis for deciding on the need to refine and improve the implemented motivational mechanism.

Keywords: motivation, motivational mechanism, HR-manager, needs, performance, sphere of management, efficiency of motivation system.

Постановка проблеми. Соціально-економічні та суспільно-політичні процеси в Україні створюють як великі можливості, так і серйозні загрози для кожної конкретної людини, вносячи при цьому невизначеності в життя та обумовлюючи цілу низку проблем у потребно-мотиваційній сфері сучасних працівників. Передусім вони пов'язані із перекосами в оплаті праці представників різних професій та галузей (найбільш високооплачувані професії у світі хірург, анестезіолог, стоматолог, керівник вищої ланки,

ІТ-спеціалісти, спеціалісти з маркетингу, інженер, адміністратор баз даних, фінансист, банкір, викладач, дизайнер не є такими в Україні), волатильністю курсу валют, підвищенням рівня безробіття, зростанням рівня агресивності навколишнього середовища та появою негативних форм девіантної поведінки молоді. У зв'язку із цим, постає необхідність виховання спричинених ними змін не лише у системі мотивації, але й у мотиваційному механізмі працівників. Виявляти такі зміни та вносити рекомендації

до удосконалення мотиваційного механізму персоналу з орієнтацією на формування нових інтересів та стимулів до праці повинні HR-менеджери. Такі фахівці з'являються у штаті працівників тих підприємств (організацій), які впроваджують принципи цивілізованого ведення бізнесу, враховують позитивний досвід світових компаній, намагаються застосовувати нові інструменти в управлінні бізнесом, вчаться цінувати людський капітал.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розробку теоретичних і практичних положень щодо формування та впровадження мотиваційного механізму здійснили Проданова Л.В., Котляревський О.В. [10, с. 96-103], Куатбеков Ж. А., Ходжаніязова Ж. Т., Єлемес І. А. [5, с. 414-417], Гончар В. В., Обухова Н. О. [4, с. 125-131], Семикіна М. В. [12, с. 118-126], Сисоліна Н.П., Нісфоян С.С. [13, с. 273-279], Боковець В.В. [1, с. 344-349], Прокопенко О.В. [11, с. 167-175] та ін.

Попри це багато ще аспектів мотиваційного механізму залишаються до цих пір мало розробленими, зокрема таких, що стосуються практичних рекомендацій стосовно розвитку HR-бренду організацій (підприємств) та визначення ролі HR-менеджера у створенні матеріальних, організаційних, соціально-психологічних, морально-етичних та інших умов персоналу.

Метою статті є висвітлення ролі HR-менеджера у реалізації та удосконаленні мотиваційного механізму на підприємстві (в організації), так як вирішення мотиваційних завдань ускладнюється тим, що мотивація як система мотивів певної людини існує за власними законами і є більш зрозумілою для фахівців такого профілю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотиваційний механізм у широкому розумінні – це сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, які зацікавлюють людину у здійсненні певної економічної діяльності з метою задоволення потреб і реалізації інтересів [7].

Павловська Н. визначає мотиваційний механізм як комплекс організаційно-економічних, матеріально-технічних та соціально-психологічних інструментів і методів спонукання до ефективної праці для забезпечення досягнення мети мотиваційної політики [9, с. 16-20]. Варто також не упускати з уваги суспільно-політичні передумови (система демократичних виборів, законодавчий захист приватної власності, розвиток громадянського суспільства, дотримання прав і свобод громадян, доступна і якісна для всіх освіта), якими в нашій державі визначаються трансформації державно-управлінської еліти з формуванням нової її якості та розвитком політичного лідерства, встановлюється характер підпорядкованості економіки політиці, формується впливовий середній клас, актуалізується або старіє система цінностей у сфері політичної та економіко-фінансової діяльності, підвищується або знижується рівень фінансової та політичної незалежності населення, створюються або руйнуються стереотипи щодо професійної зайнятості, наявності вільного часу,

гендерних компетенцій, справедливості системи розподілу доходів тощо. Усе перелічене безперечно вносить корективи у механізм спонукання людей до діяльності.

Зазначимо що, мотиваційний механізм повинен включати інструменти та методи спонукання до ефективної праці відповідно до базових потреб людини (фізіологічні потреби; потреби в безпеці та захисті; потреби приналежності і любові; потреби самоповаги; потреби самоактуалізації або потреби особистісного самовдосконалення).

Крім того потрібно враховувати ще й те, що на формування потреб сучасної людини впливає багато факторів, як зовнішніх (соціальний статус, приналежність до певної групи, культура тощо), так і внутрішніх (сприйняття, здатність до навчання, пам'ять, знання, відношення до роботи та оточуючих тощо). Серед них на особливу увагу заслуговують віковий фактор та фактор платоспроможності (дохід). Вплив вікових змін на потреби проявляється наступним чином: фізіологічні потреби, потреби у безпеці та соціальні потреби найбільше значення мають у перші роки життя, а потреби в повазі та самореалізації – коли людина усвідомлює себе як особистість, досягла певного рівня благополуччя та професійних успіхів. З віковими змінами організму та в пенсійному віці на перший план знову виходять потреби нижчого рівня.

Високим рівнем платоспроможності (доходу) індивідуума обумовлюється необхідність у задоволенні потреб вищого рівня. Так як при високій платоспроможності можна задовольнити будь-які потреби, а при доході на рівні прожиткового мінімуму, або нижче – тільки фізіологічні потреби необхідні для виживання.

На рис. 1. виділено області перетину ієрархії потреб Маслоу із засобами мотивації до праці, які можуть задовольняти кожну із категорій потреб.

Показником результативності мотиваційного механізму є досягнення працівником того рівня задоволеності роботою, який відповідає оцінці якості трудової діяльності за критеріями задоволення значимих та актуальних потреб працівника. Тому ключова роль у реалізації та удосконаленні мотиваційного механізму, крім керівника підприємства (організації), повинна ще належати фахівцеві з персоналу – HR-менеджеру, у функціональні обов'язки якого входить робота з керівниками, підбір персоналу, вивчення тенденцій ринку праці, розробка локальних нормативних документів, внутрішнє і зовнішнє навчання персоналу, консультування в галузі управління людськими ресурсами, створення мультифункціональної системи мотивації праці, моніторинг зміни заробітних плат, створення правил корпоративної культури [8, с. 256-259].

Загалом завдання і функції HR-менеджера залежать від організаційної структури організації (підприємства), кількості співробітників, встановлених цілей діяльності. Важливим для них є постійне підвищення своїх професійних компетентностей, розвиток емоційного інтелекту, стеження за своєю

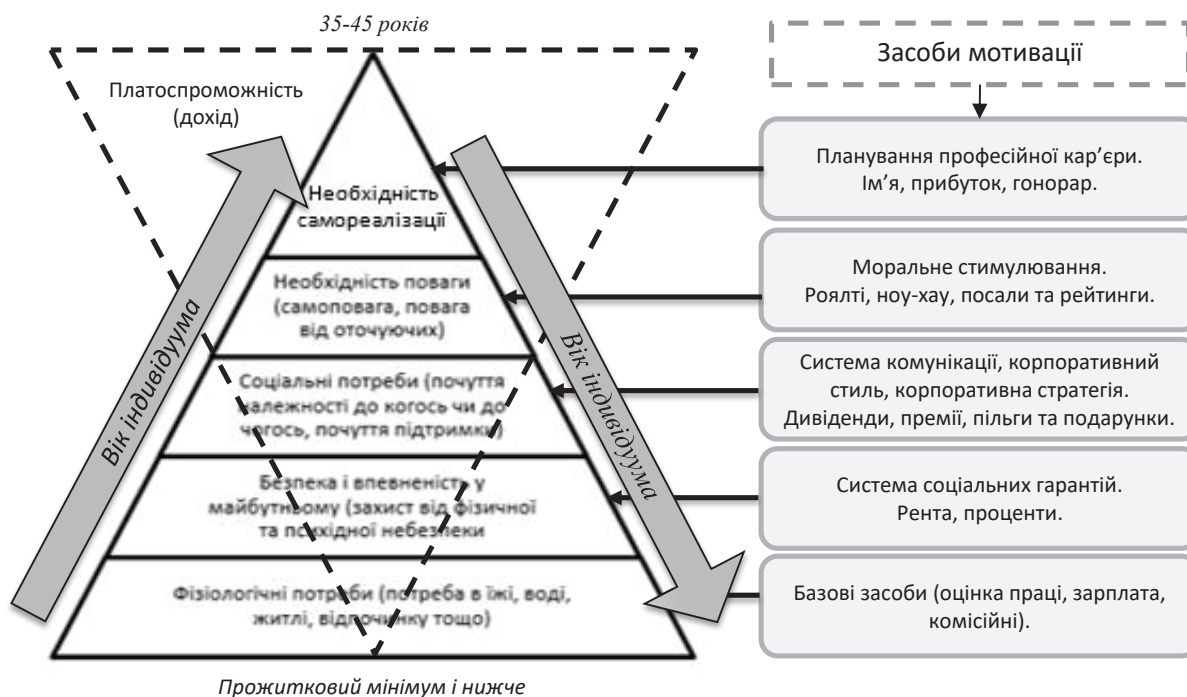


Рис. 1. Засоби мотивації, які необхідні для задоволення кожної групи потреб в ієрархії потреб А. Маслоу)

Джерело: узагальнено автором на основі [3; 6]

зовнішністю і мовою, дотримування правил ділового етикету.

Динамічність ринкового середовища обумовлює зміну ролі HR-менеджера в організації (на підприємстві) від виконання ним завдань по знаходженню, навчанню та утриманню персоналу до залучення в процеси стратегічного управління бізнесом та вдосконалення бізнес-процесів.

Виноградський М.Д., Виноградська А.М. та Шканова О.М. справедливо наголошують на тому, що сучасні HR-менеджери повинні брати участь разом з вищим керівництвом у створенні внутрішньокорпоративної політики управління персоналом, втіленні в життя інноваційних ідей, розробці мотиваційних систем, вирішенні трудових суперечок і конфліктів. Від їх діяльності залежить оптимізація організаційної структури підприємства, своєчасне розпізнавання основних загроз успішної реалізації організаційних змін, використання нових методів і технологій роботи з персоналом [2].

Як бачимо, робота HR-менеджера спрямовується на підтримку здорового балансу між інтересами співробітників і потребами бізнесу шляхом розробки та реалізації HR-стратегії. Центральною ідеєю такої стратегії стає розгляд працівника вже не як безликого суб'єкта трудових відносин й виконавця певних функцій, а як особистості, професіонала та важливої частини організації (підприємства). Залучення в організацію (підприємство) перспективних кандидатів та їх утримання надає можливість ефективної праці та динамічного розвитку, забезпечує стабільність. Адже, саме від якості персоналу залежить здатність створювати ним додаткову вартість, забезпечувати параметри якості товарів та послуг,

результативність виконання основної роботи з реалізації намічених цілей та позиціонування на ринку.

Функціональними обов'язками HR-менеджера має бути не тільки визначення індивідуальної ефективної системи мотивації персоналу в організації (на підприємстві), а й відслідковування основних трендів з управління персоналом та їх практичне впровадження. Вони повинні вивчати, розуміти, розробляти та впроваджувати різноманітні рішення для підтримки кар'єри 21-го століття.

Так, за результатами міжнародного дослідження Deloitte було виявлено наступні основні тенденції у сфері управління персоналом [14]:

1. Єдність менеджменту як мистецтво самоуправління: командами керують команди.
2. Екосистема трудових ресурсів: управління ресурсами виходить за межі корпорації.
3. Нові системи винагород: персоналізовані, комплексні та гнучкі.
4. Цінність досвіду vs посада: нові шляхи розвитку та зростання.
5. Переваги залучення до співпраці різних поколінь: розширення рамок традиційного «робочого віку».
6. Залученість суспільства та соціальний вплив: відображення бізнесу в суспільстві.
7. Добробут та стабільність персоналу: підвищення ефективності працівників через відновлення.
8. Дані про працівників: доступність, аналітика та безпека.
9. Штучний інтелект, робототехніка та автоматизація: важливість людини в епоху діджиталізації.
10. Комунікація без меж: працівник завжди на зв'язку.

Окреслені тренди обов'язково повинні враховуватися HR-менеджерами при підборі інструментів і методів мотиваційного механізму, обґрунтуванні пропозицій щодо його вдосконалення у частині оцінювання наявного персоналу, вирішення проблем з плинністю кадрів і «кадровим голодом», побудови диференційованої системи мотивування працівників залежно від посад, ефективності роботи, впровадження гнучкої єдиної тарифної системи, поєднання матеріального стимулювання з моральним, застосування гнучких соціальних програм (право вибору переліку пільг), диференціації тарифних ставок, посадових окладів, так і іншої складової винагороди (премій, надбавок, доплат). Адже, це дозволить не тільки сприяти розвитку та зберіганню кадрів, а й залучати якісних спеціалістів в організацію.

При цьому, необхідно розробляти окремі методи мотивації для фахівців, зайнятих у різних сферах. Також система мотивації персоналу залежить багато в чому і від особливостей психології співробітників, задіяних в конкретних напрямках діяльності.

Іншими підходами, якими повинен керуватися HR-менеджер при підтримці мотивації персоналу є:

- 1) систематична перевірка терміну роботи персоналу на одній посаді та горизонтальне переміщення працівників по службі (ротация);
- 2) збагачення змісту роботи і розширення її меж;
- 3) активне структурне планування організації і застосування гнучких організаційних форм;
- 4) систематичне поліпшення організаційної діяльності в формі навчання і стимулювання творчого підходу виконавців;
- 5) комплексний аналіз досвіду досягнення працівниками поставлених цілей.

Фаховість HR-менеджера компанії підтверджуватиметься вмінням знаходити відповіді на виклики трендів ринку праці, серед яких: різноманітність форм

зайнятості та форм фінансування підприємництва, робототехніка, штучний інтелект, зростання міграції населення та трудової мобільності та бути більш освіченим і досвідченим в глобальному масштабі.

Зазначимо, що якість мотиваційного механізму залежатиме ще від того як часто проводитиметься перевірка ефективності системи мотивації у формі порівняння показників, анкетування співробітників. Необхідно порівнювати показники організації (підприємства) до і після впровадження системи мотивації. Якщо немає істотних змін у продуктивності праці та ключових показниках успішності роботи, то необхідно доопрацювати та удосконалити запроваджений механізм.

Висновки. Дія мотиваційного механізму спрямовується на вирішення цілої низки складних завдань, серед яких виявлення та конкретизація факторів, що впливають на рівень мотивації персоналу, вибір методів ефективного впливу на мотивацію та підбір інструментів впливу на трудову поведінку працівників, виявлення мотиваційних ресурсів в управлінні, оцінка результативності мотиваційної політики організації (підприємства), що в кінцевому результаті має привести до максимального заміщення зовнішніх стимулів внутрішніми мотивами працівників. За таких умов їх робота відбуватиметься як природний процес та без зовнішніх підкріплень спрямовуватиметься на досягнення цілей організації (підприємства). Такий запас для зростання і уникнення ситуацій, коли кращі кадри покидатимуть організацію (підприємство), створюють HR-менеджери, спектр функціональних обов'язків яких в сучасних умовах господарювання розширено від розуміння, пошуку і мотивування персоналу до здатності навчити керівників управляти командами. В умовах посилення конкурентної боротьби такий фахівець повинен бути штаті кожної організації (підприємства).

Література:

1. Боковець В.В. Розроблення мотиваційних механізмів прискорення інноваційної діяльності підприємств. *Вісник Мукачівського національного університету*. Вип. # 9 / 2017. С. 344-349.
2. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Організація праці менеджера: Навч. посіб. для студ. екон. вузів. Київ: «Кондор», 2002. 402 с.
3. Выявление психотипа бизнес личности по выбору предпочитаемого ею вознаграждения (Возможности тестирования. Часть 1). Иерархия потребностей и виды вознаграждений. URL: <https://www.sorokin-lab.com/2016/02/1.html>
4. Гончар В. В., Обухова Н. О. Методи нематеріального мотивування персоналу на промислових підприємствах у кризовий період. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015 Вип. 2(12), Том 3. С. 125-131.
5. Куатбеков Ж. А., Ходжаниязова Ж. Т., Елемес И. А. Мотивационный механизм как фактор повышения эффективности труда на предприятиях. *Молодой ученый*. 2017. № 9. С. 414-417. URL: <https://moluch.ru/archive/143/40263/>
6. Модернізація мотиваційного механізму. URL: <https://buklib.net/books/30497/>
7. Мотиваційний механізм. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BC%D0%B5%D1%85%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%BC
8. Новоставська О.І HR-менеджери у системі управління людськими ресурсами. *Молодий вчений*. № 9 (61). 2018. С. 256-259.
9. Павловська Н. Щодо посилення мотивації до праці. *Україна: аспекти праці*. 2010. № 3. С. 16-20.
10. Проданова Л.В., Котляревський О.В. Дослідження мотиваційного механізму підприємницької діяльності як умови ефективного інкубування бізнесу в національній економіці. *Інтелект XXI*. № 1 *2017. С. 96-103.
11. Прокопенко О.В. Мотиваційний механізм інноваційного розвитку: складові та стан його ринкової структури. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 1 С. 167-175.
12. Семикіна М. В. Мотивація праці: нова парадигма в умовах конкурентного середовища. *Чернігівський науковий часопис*. Серія 1. Економіка і управління. № 2 (2), 2011. С. 118-126.
13. Сисоліна Н.П., Нісфоян С.С. Мотиваційні механізми на сучасному підприємстві. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки : зб. наук. пр. Кропивницький : ЦНТУ, 2017. Вип. 31. С. 273-279.
14. Тенденції у сфері управління персоналом – 2018. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2018.html>

ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЛУЗІ З ВИРОБНИЦТВА БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

FORMATION OF COSTS AT THE ENTERPRISES FOR THE PRODUCTION OF BUILDING MATERIALS

Острянюк М.М.

*студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Ostrianko M.M.

*student of Faculty of management and marketing
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

Круш П.В.

*кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Krush P.V.

*Ph.D. in Economics,
Head of Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

Стаття присвячена визначенню поняття управління витратами промислового підприємства; пошуку та визначенню традиційних та сучасних методів формування витрат на промислових підприємствах та визначенню доцільності використання кожного із методів на підприємствах різних галузей. Також написання статті було орієнтоване на визначення характерних особливостей галузі з виробництва будівельних матеріалів, а також вплив цих особливостей на метод формування витрат на підприємствах галузі. Окрім того, у статті було висвітлено найоптимальніші методи управління витратами на підприємствах галузі з виробництва будівельних матеріалів, а також надано рекомендації, щодо більш ефективного їх застосування, враховуючи специфіку галузі.

Ключові слова: витрати, особливості галузі, управління витратами, метод формування витрат, галузь з виробництва будівельних матеріалів.

Статья посвящена определению понятия управления затратами промышленного предприятия; поиску и определению традиционных и современных методов формирования затрат промышленных предприятий, и определению целесообразности их использования на предприятиях разных отраслей. Также написание статьи было ориентировано на определение характерных особенностей отрасли по производству стройматериалов, а также влияние этих особенностей на выбор метода формирования затрат. Кроме того, в статье были освещены оптимальные методы формирования затрат на предприятиях в сфере производства строительных материалов, а также предоставлены рекомендации для более эффективного их применения для достижения предприятиями отрасли более высоких результатов.

Ключевые слова: затраты, особенности отрасли, управление затратами, метод формирования затрат, отрасль по производству строительных материалов.

The article is devoted to the definition of the concept of cost management on industrial enterprises; the search and definition of traditional and modern methods of cost formation on industrial enterprises, and the determination of its suitability on enterprises of different industries. Also, the article was focused on determining the characteristics of the industry for the production of building materials, as well as the impact of these features on the choice of the method of cost formation. In addition, the article highlighted the best methods of cost formation at enterprises for the production of building materials, and given recommendations of more effective use of it to achieve higher results by enterprises of the industry.

Keywords: costs, features of the industry, cost management, methods of costs' formation, industry of building materials.

Постановка проблеми. Величина витрат підприємства безпосередньо впливає на процес формування результату його фінансово-господарської

діяльності – прибутку. А тому процес управління та формування витрат, а також його вдосконалення, займають важливу роль як в аспекті управління

прибутком підприємства, так і в структурі фінансового менеджменту загалом. Особливо це стосується достатньо перспективної на даний час галузі – галузі будматеріалів, враховуючи збільшення обсягів будівництва житлових будівель, а також активізацію дорожньо-транспортного будівництва в Україні за останні 5 років. Все це робить обрану тему дослідження актуальною з точки зору вирішення проблем розвитку підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження та аналіз методів управління витратами на підприємствах галузі з виробництва будівельних матеріалів здійснили такі українські вчені-економісти, як Адаменко Т.М., Манухін Г.А., Неженцева О.К., Погорелов Ю.С., Шишкова В.С.

Мета дослідження полягає в аналізі методів управління витратами та їх застосування у процесі формування витрат підприємств, що функціонують в галузі з виробництва будівельних матеріалів.

Завдання статті:

- дати визначення поняттю «управління витратами»;
- визначити характерні особливості галузі будівельних матеріалів в Україні;
- проаналізувати традиційні та сучасні методи формування витрат на промислових підприємствах;
- визначити метод формування витрат на підприємствах з виробництва будматеріалів.

Виклад основного матеріалу. На промислових підприємствах України спостерігаються проблеми в обґрунтованому та зваженому процесі управлінні витратами. Так, порівнюючи з зарубіжними підприємствами, рівень виробничих витрат товаровиробників в Україні займає значно більшу питому вагу на гривню виручки від реалізації продукції. Особливо це стосується підприємств, що спеціалізуються на виробництві будівельних матеріалів, діяльність яких характеризується високою матеріаломісткістю. Дані чинники негативно відображаються на рівні конкурентоспроможності вітчизняної продукції

Управління витратами на промислових підприємствах включає такі основні елементи, як планування витрат, організація управління витратами, координація та регулювання витрат, стимулювання та мотивування до економного витрачання ресурсів, а також контроль витрат. Тобто, управління витратами являє собою динамічний процес, який включає в себе всі управлінські дії з метою досягнення високого кінцевого економічного результату діяльності підприємства [1, с. 108].

Формування витрат підприємства залежить від багатьох чинників, таких як ціна на матеріальні ресурси, обсяги реалізації продукції, системи оподаткування. Особлива увага приділяється галузевому чиннику, адже засади господарської діяльності можуть суттєво варіюватися в залежності від галузі, в якій функціонує підприємство.

Підприємства, що спеціалізуються на виробництві будівельних матеріалів характеризуються низкою особливостей. До таких особливостей належать: великі обсяги матеріальних витрат, які інколи можуть

становити до 80% собівартості продукції; сезонність виробництва, що пов'язано з сезонним характером будівельних робіт, а також пов'язані з цим великі обсяги незавершеного виробництва; залежність від обсягів будівельних робіт; вагомий вплив на результати капітального будівництва; наближеність до сировинних баз тощо. Враховуючи це, визначення правильного, науково-обґрунтованого методу управління витратами на підприємствах з виробництва будматеріалів зможе забезпечити співставність собівартості продукції підприємства з результатами виробництва, а також дозволить знизити розмір економічних втрат.

До основних традиційних методів формування витрат на підприємствах відносять:

- нормативний метод – застосовується на підприємствах, де є можливість визначити норми витрат виробництва, де операції постійно повторюються;
- позамовний метод – витрати формуються з розрахунку на замовлення;
- попроцесний метод – формування витрат здійснюється в межах підрозділу, стадії виробництва або за процесами;
- попередільний метод – формування та розрахунок витрат відбувається на кожному переділі, тобто стадії виробництва, на які розділений технологічний процес [2, с. 40-41].

Використання наведених вище методів зумовлене особливостями виробничого процесу на підприємстві, галуззю, в якій воно функціонує тощо. Так нормативний метод доцільно застосовувати на промислових підприємствах із серійним виробництвом одного чи декількох видів продукції. Наприклад, у галузі машинобудування, шкіряній, меблевій промисловості тощо.

Позамовний метод знайшов застосування у сферах будівництва, кораблебудування, авіаконструювання тощо.

Попередільний метод формування витрат доцільний на підприємствах хімічної та текстильної промисловості, а також на нафтопереробних підприємствах [3].

Якщо говорити про промислові підприємства, що спеціалізуються на виробництві будівельних матеріалів, то найдоцільнішим методом формування витрат виробництва, враховуючи особливості галузі, є попроцесний метод. В такому випадку об'єктом обліку витрат є окремий процес, а об'єктом калькулювання є готова продукція. Також на такого типу підприємствах можливе застосування нормативного методу формування витрат. У такому разі, при розрахунку планової собівартості продукції, підприємство має враховувати не лише відхилення, що буди виявлені за звітний період, але і закладати ризики, що пов'язані з природно-кліматичними умовами.

Однією з проблем, що виникає в процесі управління витратами на промислових підприємствах в Україні є ігнорування іноземного досвіду у даному питанні. Незважаючи на те, що будівельна галузь та галузь з виробництва будівельних матеріалів в Україні досить добре розвинуті, продукція українського

Характеристика сучасних методів управління витратами

Назва методу	Коротка характеристика
Директ-костинг	полягає у тому, що постійні накладні витрати не включаються до собівартості продукції, а відносяться безпосередньо на рахунок тих доходів і витрат, що мали місце у даному періоді. Має місце за умови поділу витрат на постійні та змінні
Стандарт-кост	для кожного виду витрат (матеріальних, трудових, фінансових) фіксується їх обґрунтована норма на одиницю продукції. Застосування можливе за умов наявності системи стандартів – норм та нормативів
Метод ABC	розглядає підприємство у вигляді процесів та робочих операцій, витрати на реалізацію яких і складають затрати підприємства загалом або на певний вид продукції. Можливий тоді, коли підприємство чітко виділило види діяльності та операції, що їх супроводжують
Таргет-костинг	заснований на тому, що підприємство, на основі заданої величини ціни реалізації та бажаної величини прибутку, встановлює цільову собівартість. Всі підрозділи підприємства мають забезпечити дану величину собівартості. Є інструментом стратегічного управління витратами. Можливе за умови постійного контролювання рівня витрат
Кайзен-костинг	працює у зворотному до «таргет-костингу» напрямі – досягається не встановлений рівень витрат, а навпаки, постійне та всеохоплююче їх зниження. Допомогає забезпечити цільову собівартість в процесі виробництва продукції. Застосовується загалом в оперативному плануванні

Джерело: складено автором на основі джерела [4, с. 131-134]

виробника не завжди відповідає міжнародним стандартам. А тому варто звернути увагу на іноземну практику управління витратами на таких підприємствах. Тому бажано також окрім традиційних методів формування витрат на промислових підприємствах застосовувати і новітні, зарубіжні методи.

Виділяють такі сучасні методи формування витрат на промислових підприємствах: «директ-костинг», «стандарт-кост», метод ABC, «таргет-костинг» та «кайзен-костинг».

Стисла характеристика сучасних методів управління витратами на підприємстві наведена в таблиці 1.

Використання сучасних методів формування витрат на підприємствах в галузі виробництва будматеріалів є доцільним, враховуючи динаміку до постійного збільшення непрямих витрат, автоматизацію виробничих процесів, а також ріст витрат на обслуговування виробничої діяльності в даній галузі. Для підприємств галузі будматеріалів із сучасних методів формування витрат можна застосувати метод ABC, враховуючи те, що процес виробництва на таких підприємствах розділений на підпроцеси [5].

Варто також звернути увагу на комплексне застосування та змішані методи формування витрат на підприємствах як у галузі виробництва будівельних матеріалів, так і на промислових підприємствах загалом. Поєднання традиційного попроцесного або нормативного методу із сучасним методом ABC при формуванні витрат підприємства у галузі з

виробництва будматеріалів дозволить досягти високих економічних результатів [6].

Висновки. Таким чином, в основі удосконалення процесу управління витратами лежить безперервний пошук, виявлення та освоєння резервів зниження витрат ресурсів промислового підприємства, їх планування та нормування, оперативний облік витрат і їх класифікаційний аналіз. Також має місце стимулювання економії ресурсів і зниження витрат, що спрямоване на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства у галузі виробництва будівельних матеріалів.

Як було зазначено раніше, виробництво будматеріалів пов'язане з великими обсягами матеріальних витрат та необхідністю їх постійного обліку та контролю. Для підприємств даної галузі варто звернути увагу на традиційний попроцесний або нормативний методи формування витрат, а також розглянути можливість його поєднання із сучасним зарубіжним методом ABC для досягнення кращих результатів.

Зважаючи на постійний розвиток галузі та появу нових матеріалів, підприємствам даної галузі слід оперативно реагувати на ці зміни. До того ж, варто звернути увагу на постійне вдосконалення технологічних процесів виробництва будівельних матеріалів і застосовувати нові, ефективні методи формування та обліку витрат підприємства, що дозволить виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Література:

1. Баскакова О. Экономика предприятия (организации) // О. Баскакова, Л. Сейко – М.: Дашков и К, 2017. – 372 с.
2. Марченко В. Конспект лекцій з дисципліни «Управління витратами» // В. Марченко – К.: Видавничо-поліграфічний комплекс «Політехніка», 2015. – С. 131.
3. Миерманова С. Традиционные методы учета затрат в системе управленческого учета // Журнал «Экономика, управление и учет на предприятии». – 2013. – С. 132-135.
4. Якупов И. Основные принципы и методы управления затратами на производство продукции. Проблемы современной экономики: материалы II Международной научной конференции (Челябинск, октябрь 2012 г.). – Ч.: Два комсомольца, 2012. – С. 131-134.
5. Толмачева О., Безнощенко М. Особенности организации и построения системы учета затрат на предприятиях, производящих строительные материалы // Журнал «Экономика и бизнес. Теория и практика». – 2018. – № 12-2. – С. 141-144.
6. Совершенствование управления затратами предприятия [Электронный ресурс] – URL: <http://www.jurnal.org/>

УДК 336.663

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF CASH MANAGEMENT IN THE ENTERPRISES

Острянюк М.М.

*студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Ostrianko M.M.

*Student of Faculty of Management and Marketing
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

Хринюк О.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Khryniuk O.S.

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*

Стаття присвячена визначенню та аналізу напрямів підвищення ефективності управління грошовими коштами на підприємстві. В науковій роботі було визначено поняття активів, процесу управління активами підприємства та визначено основні його етапи. До того ж була надана характеристика процесу управління оборотними активами підприємства та було досліджено його важливість та необхідність для підприємства. В статті розкрито сутність управління грошовими коштами підприємства, напрямки та зміст управління ними. Також було досліджено спектр основних компаній з управління активами (КУА) та розглянуто можливість передачі їм частини активів, як один із форм управління грошовими коштами. В статті було проаналізовано діяльність КУА в Україні, тенденції їх розвитку за останнє десятиріччя і надано рекомендації щодо вибору прийнятної компанії з управління активами.

Ключові слова: Активи, управління активами, управління грошовими коштами підприємства, напрями підвищення ефективності управління грошовими коштами, компанія з управління активами, КУА.

Статья посвящена определению и анализу направлений по увеличению эффективности управления денежными средствами на предприятии. В научной работе было определено понятие активов, процесса управления активами предприятия и определены основные его этапы. К тому же была представлена характеристика процесса управления оборотными активами предприятия, а также определено его важность и значимость для предприятия. В статье раскрыта сущность управления денежными потоками предприятия, а также направления и сущность управления ими. Также было исследовано спектр основных компаний по управлению активами (КУА) и рассмотрено возможность передачи им активов, как одна из форм управления денежными средствами. В статье было проанализировано деятельность КУА в Украине, тенденции их развития за последнее десятилетие и предоставлено рекомендации по выбору приемлемой компании по управлению активами.

Ключевые слова: Активы, управление активами, управление денежными средствами предприятия, направления по повышению эффективности управления денежными средствами, компания по управлению активами, КУА.

The article is devoted to the definition and analysis of directions of improving the efficiency of cash management in the enterprise. In scientific work was defined the concept of assets, process of asset management and its main stages. In addition, there were presented the characteristic of the process of current asset management and its importance and significance for the enterprise was determined. The article reveals the essence of cash management of the enterprise, as well as directions and content of its management. It was also investigated the range of asset management companies (AMC) and the possibility of transferring assets to them as one of the forms of cash management. The article analyzed the activities of AMC in Ukraine, the trends of their development over the past decade and provided recommendations for choosing the right asset management company.

Keywords: Assets, asset management, cash management in the enterprises, directions of improving the efficiency of cash management, asset management company, AMC.

Постановка проблеми. Ефективне управління грошовими коштами є однією з найважливіших задач фінансового менеджменту підприємства. Процес управління грошовими коштами та грошовими потоками потребує простійного контролю. Неправильна управлінська тактика може призвести до виникнення заборгованостей у підприємства і, в подальшому, до банкрутства. Саме тому фінансові менеджери мають бути обізнані у методах управління активами підприємства, а особливо управління грошовими коштами підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливість процесу управління активами для підприємства і, в тому числі, необхідність контролю грошових коштів на підприємстві, а також аналіз методів управління активами здійснювали такі вчені-економісти, як Ковальов В.В., Теплова Т.В., Стоянова О.С., Крамаренко Г.О. та інші.

Мета дослідження полягає у визначенні основних напрямів управління грошовими коштами підприємства та підвищення його ефективності.

Завдання наукової роботи:

- дослідити поняття «управління активами»;
- визначити основні напрямки управління грошовими коштами та надати їх коротку характеристику;
- дослідити призначення компаній з управління капіталом і їх діяльність в Україні.

Виклад основного матеріалу. Активи підприємства – це контрольовані підприємством економічні ресурси, використання яких може приносити йому економічні вигоди.

Зважаючи на важливість забезпеченості підприємства активами виникає питання ефективного управління ними.

Сам процес управління активами підприємства складається із виконання таких функцій як аналіз, прогнозування, планування та контроль над ресурсами підприємства [1]. Загалом процес управління активами займає важливе місце у системі фінансового менеджменту підприємства.

Характерними ознаками активів є:

- формуються за рахунок інвестованого капіталу;
- характеризуються детермінованою вартістю та продуктивністю;
- здатні приносити економічні вигоди власнику;
- їх постійний обіг у процесі використання пов'язаний із факторами часу, ризику і ліквідності.

Виходячи з процесного підходу, здійснення управління активами вимагає проведення ряду етапів:

I. Вибір мети.

II. Оцінка внутрішнього і зовнішнього середовища.

III. Оцінка альтернативних варіантів використання ресурсів

IV. Прийняття рішення.

V. Реалізація рішення (після чого є 2 шляхи – перегляд та вибір нової мети управління, тобто перехід до I етапу, або перехід до наступного заключного етапу).

VI. Коригування мети.

Управління активами має враховувати специфіку об'єктів впливу, а тому його доцільно розглядати в

різних аспектах і, зокрема, в розрізі управління оборотними та необоротними активами. Дана стаття орієнтована на розгляд методів управління саме оборотними активами підприємства.

Процесом управління оборотними активами вважається цілеспрямована діяльність, що пов'язана з плануванням оптимальної величини оборотних активів, визначенням величини ризику появи збитків, що виникають в результаті недостатньої кількості тих чи інших оборотних активів [2].

Окрім того, управління оборотними активами має на меті зниження ризику, що можливо лише за умови створення страхових резервів. Саме тому політика управління оборотними активами підприємства в першу чергу зводиться до визначення розміру цих резервів.

На наш погляд, управління оборотними активами має більш комплексний характер і полягає в цілеспрямованій діяльності щодо аналізу, планування та прогнозування, організації, координації та контролю над оборотними активами підприємства, призначення для споживання чи реалізації.

Одним із напрямів управління оборотними активами підприємства є управління грошовими коштами. Таке управління має бути спрямоване на формування, розподіл та використання грошових коштів у відповідності до потреб та планів виробництва. Одним з його важливих завдань є визначення оптимального залишку грошових коштів, що необхідний для розрахунку за невідкладної фінансовою заборгованістю і ведення господарської діяльності загалом.

Управління грошовими коштами підприємства, певною мірою, можна вважати найважливішим завданням фінансового менеджера. Якщо в якийсь момент підприємство не матиме можливості розплатитися за наявними у нього зобов'язаннями в силу недостатнього обсягу грошових коштів на рахунок, воно може потрапити в розряд неплатоспроможних. Адже неспроможність боржника виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами, в свою чергу, може призвести до банкрутства підприємства [3]. Саме тому управління грошовими коштами підприємства займає таке важливе місце в системі управління оборотними активами підприємства, та в системі фінансового менеджменту в цілому.

Універсального напрямку управління грошовими коштами на підприємствах немає. Адже кожне підприємство та галузь, в якій воно здійснює свою господарську діяльність, характеризуються певними особливостями. Зважаючи на це, на основі структурного підходу, виділимо основні напрямки управління грошовими коштами на підприємстві (таблиця 1).

Кожен з цих напрямків потребує або підбору або розробки відповідних механізмів – моделей, методів, способів, форм проведення управління, прийняття та реалізації ефективних рішень, використання адекватних інструментів і належного забезпечення.

Наприклад, управління грошовими коштами підприємства передбачає, зокрема, визначення оптимальної величини залишку грошових коштів на

Таблиця 1

Напрямки управління грошовими коштами підприємства

Напрямки	Сутність напрямку управління грошовими коштами
Визначення оптимального залишку грошових коштів	це той середній рівень залишку грошових коштів, який дає змогу з одного боку, підтримувати платоспроможність підприємства на належному рівні, а з іншого – отримувати прибуток від інвестування тимчасово вільних грошових коштів
Синхронізація грошових потоків	Відбувається за рахунок узгодження в часі та просторі надходжень та витрат коштів. Це дозволяє синхронізувати грошові потоки
Використання грошових засобів, що перебувають на шляху до підприємства (тобто тих, що належать підприємству, але ще не були зараховані на його розрахунковий рахунок)	Такі грошові кошти є різницею залишків грошових коштів, що відображені на поточному рахунку підприємства та грошових коштів, що проходять за банківськими документами. Таким чином, на банківському рахунку протягом деякого часу буде знаходитись додаткова сума грошей, яка може бути використана підприємством
Прискорення грошових надходжень	Полягає у постійному пошуку способів прискорення розрахунків (покращення якості договірної роботи) та швидке розміщення грошових коштів туди, де є необхідність у них (використання сучасних платіжних систем та розрахунків, в тому числі електронного депозитного переказу)
Контроль за надходженнями та виплатами	В рамках контролю за надходженнями передбачає впровадження їх моніторингу, проведення аналізу покупців, використання кращих способів розрахунків, покращення якості договірної роботи. Контроль за виплатами вимагає здійснення аналізу постачальників, централізацію розрахунків з кредиторами, складання графіків необхідних виплат
Створення резервного залишку грошових коштів	Необхідність формування цього виду залишку зумовлена вимогами підтримки постійної платоспроможності підприємства по невідкладних фінансових зобов'язань. Його розмір формується для страхування ризику несвоєчасного надходження грошових коштів від операційної діяльності у зв'язку з погіршенням кон'юнктури на ринку готової продукції, уповільненням платіжного обороту і з інших причин.
Вкладення тимчасово вільних грошових коштів у високоліквідні фінансові інвестиції і, за потреби, реалізація останніх	Забезпечують відносно швидке отримання доходу за рахунок вкладення їх у короткотермінові фінансові інструменти на термін не більше 1 року
Забезпечення поточних платежів	При незабезпеченні підприємством поточних платежів, йому не вдається накопичити грошові кошти для наступного погашення «старої» заборгованості

Джерело: побудовано автором з використанням даних джерела [4]

розрахунковому рахунку. Для цього можна застосувати 2 моделі:

1. Модель Бемоля (Баумола). Її сутність полягає у тому, що підприємство починає працювати, маючи певний рівень грошових коштів, після чого витрачає його протягом деякого періоду. Як правило, після того, як розмір грошових коштів досягне нульової позначки або ж лінії безпеки, підприємство відновлює його рівень за рахунок продажу своїх короткострокових акцій.

2. Модель Міллера-Орра. Сутність моделі діаметрально протилежна першій – підприємство здійснює регулювання розміру грошових коштів на своєму розрахунковому рахунку тоді, коли їх рівень досягне максимально допустимої позначки. В такому випадку, підприємство для скорочення обсягу наявних на рахунку грошових коштів починає придбавати цінні папери доти, поки їх рівень не повернеться до попереднього, який називається точкою повернення [5, с. 107-110].

Управління активами підприємства є складним процесом, тому необізнаність у даному питанні може призвести до негативних наслідків, таких як

повна або часткова втрата вкладених коштів, невисока віддача від інвестицій, непрораховані інвестиційні ризики тощо.

В питанні грамотного управління активами підприємству на допомогу можуть прийти спеціальні професійні компанії з управління активами, скорочено КУА. Мета їх діяльності полягає у тому, що підприємства, надають свої активи в управління КУА, після чого КУА створює з цих об'єднаних активів своїх клієнтів спеціальні фонди і розпоряджається ними так, щоб забезпечити своїм клієнтам прибуток. Зазвичай, якщо мова йде про управління грошовими коштами підприємства, це інвестування в цінні папери та на біржі Форекс. Перевага КУА в порівнянні з самостійним інвестуванням полягає у тому, що вони мають більший диверсифікований вибір інвестиційних варіантів і мають досвід у питаннях інвестування. Діяльність КУА в Україні підкріплюється наявністю ліцензії та регулюється частиною 1. статті 63 Закону України «Про Інститути спільного інвестування» [6].

Станом на вересень 2019 року в Україні налічується 294 КУА з загальною вартістю залучених

активів у розмірі 349966 млн. грн. Варто відмітити, що кількість КУА в Україні зменшилась. Так пік за кількістю КУА спостерігався у 2008 році – 409 компаній, що на 39% більше за кількість КУА станом на 2018 рік. Статистика щодо динаміки кількості КУА в Україні та активів, вкладених в них, наведена на рис. 1.

Найбільше залучених КУА активів сконцентрована в столиці – в місті Києві та Київській області – 70,85%. Далі йдуть Харківська та Дніпропетровська області, з 6,44% активами в кожній. Найменше залучених КУА активів зосереджено в Запорізькій області – 1,02% від загальної вартості активів. Дані наведені на рисунку 2.

Останні роки все більше підприємств довіряють свої активи для вдалого інвестування саме КУА. Незважаючи на спад кількості компаній з управління активами в Україні, кількість залучених активів неупинно зростає, до того ж з високою динамікою. Так, наприклад, 2018 рік став найуспішнішим за 10 років для українських компаній з управління активами. За цей рік їм вдалося залучити рекордні 313 327,21 млн. грн, що на 18,7% більше попереднього року. Рейтинг КУА в Україні з найбільшими обсягами залучених активів наведено у таблиці 2.

Процес вибору компанії по управлінню активами досить важливий і ризикований. Тому менеджерам підприємств у процесі вибору КУА варто звертати увагу на такі основні критерії як:

- 1) Рейтинг КУА – чим нижчий показник компанії, тим менша ефективність та імовірність отримати бажаний результат. Рейтинг КУА можна знайти на ресурсах оціночних агентств.
- 2) Відгуки про якість послуг, які надає КУА.
- 3) Досвід роботи компанії. Оптимальним вважається досвід роботи на ринку не менше 10 років.

4) І, найголовніше, в договорі з КУА варто перевіряти можливість власника компанії контролювати та втручатися у діяльність КУА. Адже доволі часто КУА на власний розсуд розпоряджаються коштами компанії і угоди укладаються на розсуд посередника.

Висновки: процес управління активами підприємства, особливо його грошовими коштами, є важливим у діяльності підприємства, адже розумний підхід до управління дозволить запобігти ризикам виникнення боргів у підприємства і, в подальшому, його банкрутства. Підвищення ефективності управління грошовими коштами підприємства потребує проведення на підприємствах роботи за цілим рядом напрямів, з використанням комплексного та системного підходів для побудови моделей, розробки та вибору методів прийняття та втілення оптимальних управлінських рішень. Така робота може здійснюватися як працівниками самого підприємства, так і на принципах делегування повноважень та відповідальності, наприклад, у формі довірчого управління фінансовими активами, з виходом на ринок фінансових послуг та залученням банківських та небанківських фінансових установ. В Україні управління грошовими коштами підприємств можуть здійснювати спеціальні професійні установи – компанії з управління активами (КУА), діяльність яких ліцензована та регулюється законом. Вибір КУА є складним та виваженим процесом, в якому допоможуть дані про компанію, досвід на ринку та відгуки клієнтів.

Наукова новизна роботи полягає в пропозиціях щодо використання системного, комплексного підходів до визначення поняття управління грошовими коштами та додатково структурного підходу до визначення напрямків цього управління, що сприятиме більш точному формуванню його змісту та підвищенню його ефективності.

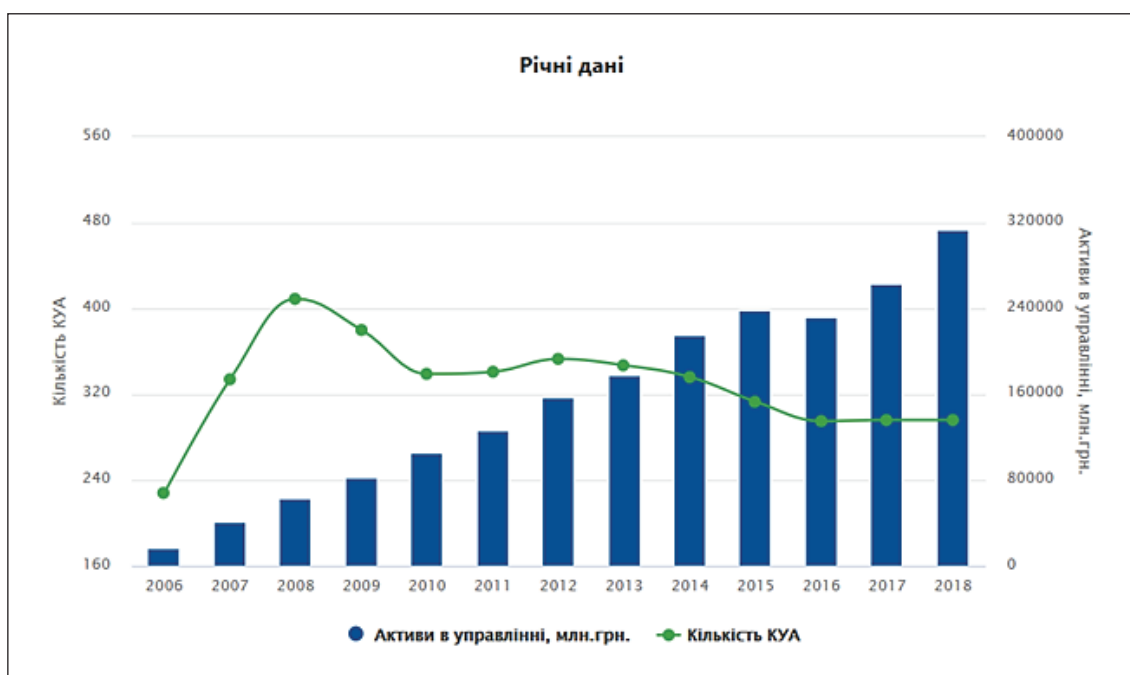


Рис. 1. Динаміка кількості КУА та залучених активів [7]

Таблиця 2

Рейтинг компаній з управління активами в Україні

№	Назва КУА	Вартість активів, грн	Частка активів на ринку, %
1	ТОВ «КУА «ІНВЕСТИЦІЙНІ ПАРТНЕРИ»	21 504 831 848,97	8,03%
2	ТОВ «КУА АПФ «УКРАЇНСЬКІ ФОНДИ»	12 708 630 829,42	4,74%
3	ТОВ «КУА «Крістал Ессет Менеджмент»	10 890 207 224,89	4,06
4	ТОВ «КУА «БУДКЕПІТАЛ»	10 005 856 105,79	3,73%
5	ТОВ «КУА «ЮДП ЕССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ»	9 655 201 422,30	3,6%
6	ТОВ «Компанія з управління активами «Сварог Ессет Менеджмент»	6 408 901 103,72	2,39%
7	ТОВ КУА «Український капітал»	5 393 074 943,97	2,01%
8	ТОВ «КУА «АТЕНА ГРУП»	4 925 826 893,66	1,84%
9	ТОВ «КУА «Прогресивні інвестиційні стратегії»	4 866 894 363,99	1,82%
10	ТОВ «КУА «Промислові інвестиції»	4 364 333 032,39	1,63%

Джерело: побудовано автором на основі даних джерела [6]

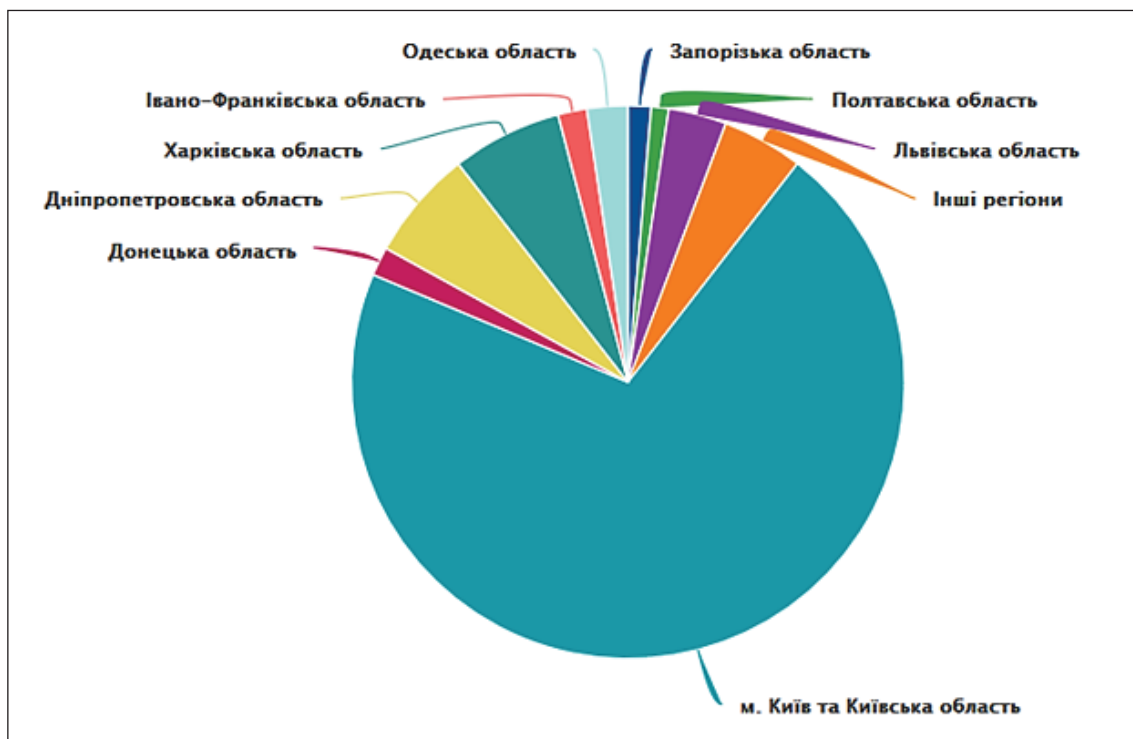


Рис. 2. Регіональний розподіл КУА в Україні за активами [7]

Література:

1. Управление активами организации [Електронний ресурс]. URL: <https://spravochnick.ru>
2. Управление оборотными активами [Електронний ресурс]. – URL: <https://investobserver.info/upravlenie-oborotnymi-aktivami/>
3. Кодекс України з процедур банкрутства від 21 жовтня 2019 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2019. – № 19. – ст. 74.
4. Кушнір І. Финансовый менеджмент // И. Кушнір. – Институт экономики и права. – М.: Издательство «ЮРАЙТ». – 2010. – 250 с.
5. Лапіна І., Гончаренко О. Навчальний посібник з дисципліни «Фінансовий менеджмент» // І. Лапіна, О. Гончаренко – О.: Видавництво «Атлант». – 2016. – 313 с.
6. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 16 листопада 2017 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 29. – ст. 37.
7. Сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]. URL: <https://www.uaib.com.ua/>

БЕЗРОБІТТЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВИРІШЕННЯ

UNEMPLOYMENT AND WAYS TO SOLVE IT

Павлюк Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Pavlyuk T.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Вакулюк О.А.

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

Vakuliuk O.A.

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

Статтю присвячено дослідженню проблеми безробіття в Україні та її соціально-економічному аналізу. Визначено у ринковій економіці безробіття виступає як результат взаємодії між попитом на робочу силу та її пропозицією. У статті визначено позитивні та негативні наслідки проблеми безробіття в Україні, які становлять загрозу соціально-економічній дестабілізації країни. Визначено основні чинники, які формують таку макроекономічну проблему як безробіття. Обґрунтовано необхідність зниження цього рівня до мінімуму за допомогою активної державної політики. Охарактеризовано зарубіжні моделі успішного регулювання зайнятості та безробіття та на їх основі запропоновано механізми та інструменти подолання цієї проблеми в Україні. Запропоновано напрями подолання проблеми безробіття, орієнтовані на активну політику розвитку економіки загалом.

Ключові слова: безробіття, ринок праці, рівень безробіття, наслідки безробіття, інвестиційні вкладення.

Статья посвящена исследованию проблемы безработицы в Украине и ее социально-экономическому анализу. Определен в рыночной экономике безработица выступает как результат взаимодействия между спросом на рабочую силу и ее предложением. В статье определены положительные и отрицательные последствия проблемы безработицы в Украине, которые представляют угрозу социально-экономической дестабилизации страны. Определены основные факторы, которые формируют такую макроэкономическую проблему как безработица. Обоснована необходимость снижения этого уровня к минимуму с помощью активной государственной политики. Охарактеризованы зарубежные модели успешного регулирования занятости и безработицы и на их основе предложены механизмы и инструменты преодоления этой проблемы в Украине. Предложены направления решения проблемы безработицы, ориентированные на активную политику развития экономики в целом.

Ключевые слова: безработица, рынок труда, уровень безработицы, последствия безработицы, инвестиционные вложения.

The article is devoted to the study of unemployment in Ukraine and its socio-economic analysis. Unemployment in a market economy is the result of the interaction between labor demand and its supply. The article identifies the positive and negative consequences of the unemployment problem in Ukraine, which pose a threat to the country's socio-economic destabilization. The main factors that form such a macroeconomic problem as unemployment are identified. The necessity of reducing this level to a minimum with the help of an active state policy is substantiated. Foreign models of successful regulation of employment and unemployment are characterized, and on their basis, mechanisms and tools for overcoming this problem in Ukraine are proposed. The directions of solving the problem of unemployment, focused on an active policy for the development of the economy as a whole, are proposed.

Keywords: unemployment, labor market, unemployment rate, consequences of unemployment, investment.

Постановка проблеми. В умовах переходу України до ринкової економіки та кризових явищ проблема безробіття стала однією з найголовніших проблем вітчизняної економіки.

Безробіття – соціально-економічне явище, в якому частина економічно активного населення не може знайти застосування своїй робочій силі й стає «зайвою». Станом на сьогодні, за даними ООН,

близько 800 млн. осіб, тобто кожен третій працездатний у світі не має роботи взагалі, або має сезонний чи випадковий заробіток. Чим нижчий рівень соціально-економічного розвитку країни, тим вищий рівень безробіття і навпаки.

У ринковій економіці безробіття виступає як результат взаємодії між попитом на робочу силу та її пропозицією. У країнах з розвинутою економікою безробіття може стати, як правило, наслідком зростання виробництва і його структурної перебудови в результаті науково-технічного прогресу, скорочення виробництва якого-небудь товару внаслідок його неконкурентоспроможності, що веде до скорочення зайнятості населення. Українське безробіття принципово відрізняється за своїми передумовами від аналогічних явищ у країнах Заходу. Справа в тому, що в даний момент наша країна ще не вийшла з економічної кризи, яка протікає в усіх сферах суспільства. Ця ситуація зумовлена безліччю факторів – як економічних, так і соціальних і політичних. На тлі саме цієї кризи виник основний фактор, що сприяє виникненню і зростанню безробіття в країні – це вивільнення робочої сили на етапі загального спаду виробництва, що призвело до розпаду господарських зв'язків, закриття підприємств, значних скорочень централізованих інвестицій. Специфіка українського безробіття визначається також тим, що на відміну від країн з розвинутою економікою, з їх перевиробництвом товарів і обмеженістю ринку, в Україна немає непереборних перешкод для створення нових робочих місць для безробітних, адже ємність українського ринку для виробництва товарів і послуг далека від вичерпання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зайнятості і безробіття в Україні знайшли своє відображення у наукових працях таких вчених: С. Бандура, Д. Богиня, Г. Волинський, В. Гесць, В. Герасимчук, О. Грішнова, С. Дзюба, Є. Лібанова, Ю. Маршавін, С. Мочерний, О. Чурилова А. Чухно та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте слід зазначити, що незважаючи на велику кількість наукових досліджень, питання аналізу причин та шляхів подолання безробіття як одне з глобальних проблем світу на сучасному етапі реформування економіки України залишається актуальним і потребує подальшого вивчення й додаткових наукових і практичних розробок.

Мета статті. Оцінка стану безробіття на сучасному етапі розвитку економіки України, визначення основних причин та наслідків безробіття як однієї з глобальних проблем світу, а також запропонувати напрямки його подолання.

Виклад основного матеріалу. У сучасному світі внутрішня політика держав пов'язана з вирішенням таких проблем, як безробіття, зміна клімату, епідемії, економічна криза, що загрожують стабільності держав і вимагають співпраці для їх вирішення. За останні три десятиліття, безробіття стало однією з найбільш значущих проблем, не тільки в країнах, що розвиваються, а й розвинених країнах. Безробіття призводить до масової бідності, до зниження

заробітної плати, загрожуює соціальній та політичній стабільності.

Стан безробіття базується на трьох критеріях, які повинні задовольнятися одночасно: – «без роботи», тобто відсутність роботи за наймом або самозайнятості; – «готовність і здатність працювати у даний час»; – «пошук роботи». Безробіття є макроекономічною проблемою, яку формують такі чинники:

- 1) структурні зрушення в економіці, що призводять до масштабних змін у структурі й кількості попиту на робочу силу;
- 2) зниження темпів економічного розвитку спричиняє зменшення кількості робочих місць, порушення збалансованості кількості працівників і кількості робочих місць;
- 3) недостатній сукупний попит;
- 4) інфляція викликає скорочення капітальних вкладень, зниження реальних доходів населення, що викликає збільшення пропозиції зі зменшенням попиту на робочу силу;
- 5) співвідношення цін на фактори виробництва, яке веде до переважання працездатних технологій;
- 6) сезонні коливання виробництва, що викликають зміни у попиті на робочу силу;
- 7) науково-технічний прогрес, що збільшує диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили [7, с. 12].

Вплив сукупності факторів вимагають застосування системного підходу до вирішення проблеми безробіття. Безробіття як соціально-економічне явище присутнє у кожній країні, оскільки має не тільки негативні, а й позитивні наслідки (табл. 1).

Згідно статистичних даних, за останні 5 років рівень безробіття зріс на 2,5%, що призводить до економічних втрат та соціальної напруги. Але особливо негативною є тенденція його поступового зростання. За методологією МОП рівень безробіття в Україні зростає, та відображений темп зростання не відображає реальної ситуації.

Існує багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дозволяють об'єктивно оцінювати реалії його рівня в Україні:

- неможливо врахувати осіб, які втратили надію отримати робоче місце і не стоять на обліку в службі зайнятості;
- статистика не враховує часткову зайнятість, тобто ті, хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи керівництва, вважаються зайнятими;
- неправдива інформація з боку безробітних [1].

Велика кількість працівників працює без офіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, хто отримує виплати по безробіттю й задіяний в тіньовій економіці. При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи близько 7 млн. наших співвітчизників виїхали за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних ні 2 млн. селян, які живуть лише із присадибного господарства, ні тих, котрі працюють на «четверть ставки», ні тих, хто мають тимчасові підробітки.

Негативні наслідки безробіття є значно серйозніші, ніж позитивні, і вони становлять загрозу

Позитивні та негативні наслідки безробіття в Україні [3, с. 61]

Негативні сторони	Позитивні сторони
Падіння життєвого рівня населення	Зростання конкуренції між працівниками
Зростання витрат на допомоги безробітнім	Стимулювання підвищення інтенсивності і продуктивності праці
Скорочення податкових надходжень	Підвищення соціальної цінності робочого місця
Загострення криміногенної ситуації	Зростання конкуренції між працівниками
Посилення соціальної напруги	Зростання соціальної значимості та цінності праці
Падіння трудової активності	Перерва в зайнятості, як час зайнятися навчанням
Посилення соціальної диференціації	Підвищення рівня освіти

національному розвитку і національній безпеці країни, оскільки можуть бути головною причиною соціально-економічної дестабілізації. Тому потрібно зменшити їх вплив за допомогою впровадження державою заходів, які підвищать рівень зайнятості, збільшать особисті доходи населення шляхом створення нових високооплачуваних робочих місць, покращення рівня виробництва. Основним джерелом створення робочих місць у зарубіжних країнах є інвестиції. Інвестиційні вкладення є індикатором розвитку національної економіки та мають значний вплив на функціонування ринку праці в Україні. Оскільки іноземні інвестиції є визначальною передумовою розвитку національної економіки та важливим індикатором умов підприємницької діяльності, то, у свою чергу, дають можливість на збільшення робочих місць, а отже, зменшення рівня безробіття. Чим масштабнішим буде обсяг інвестиції та ефективність їх використання, тим перспективи економічного зростання будуть вищими [4, с. 106].

Для формування умов національної економіки, за яких зростає рівень зайнятості за рахунок збільшення інвестицій (що відповідає постулатам системного підходу) вважаємо, варто звернутись до досвіду країн, які успішно створюють привабливе інвестиційне середовище, за рахунок чого оптимізуються процеси зайнятості та безробіття. Так, на Восьмій Європейській регіональній зустрічі Міжнародної організації праці (МОП) були визначені п'ять напрямів, на яких повинні зосередитися уряди, роботодавці, працівники та МОП, а саме:

1. забезпечення кредитних потоків та стимулювання попиту;
2. поширення соціального захисту та політики зайнятості, особливо стосовно найбільш уразливих груп;
3. підтримка продуктивних підприємств, особливо малих;
4. забезпечення дотримання та просування основоположних принципів та прав у сфері праці;
5. підтримка і збільшення допомоги задля розвитку та інших інвестиційних потоків до уразливих країн [5].

На саміті ЄС 2010 року були обговорені питання загальноєвропейського безробіття. Виокремлено десять напрямів подолання проблеми:

1) намагатися забезпечити кожного робочим місцем, у поєднанні з перепідготовкою та за підтримки державного фінансування (у тому числі з Європейського соціального фонду);

2) заохочувати підприємництво та створювати робочі місця, наприклад, шляхом зниження пов'язаних із заробітною платою витрат на робочу силу і надання гарантій;

3) покращувати ефективності національних служб зайнятості шляхом надання інтенсивного консультування, навчання та пошуку роботи в перші тижні безробіття, особливо для молодих безробітних;

4) підвищувати якість навчання і стажування;

5) сприяти більшій відкритості ринків праці шляхом забезпечення стимулів до праці, ефективної активної політики на ринку праці та модернізації системи соціального захисту, що також призведе до більш повної інтеграції знедолених груп, включаючи інвалідів, низько кваліфікованих і мігрантів;

6) покращувати навички на всіх рівнях у навчанні, зокрема, надавати всім випускникам шкіл необхідні знання, щоб знайти роботу;

7) використовувати мобільність робочої сили у відповідності з попитом та пропозицією робочої сили;

8) визначати можливості для працевлаштування та покращувати навички прогнозування;

9) надавати безробітним і молодим людям змогу відкрити власний бізнес, наприклад, шляхом впровадження бізнес-навчання та підтримки стартового капіталу, або шляхом зниження чи усунення оподаткування;

10) передбачати та управляти реструктуризацією на основі взаємного навчання та обміну позитивним досвідом [6, с. 568].

Отже, за умов невизначеності та недовісти державних інструментів регулювання на ринку праці основними засобами збалансування процесів зайнятості та безробіття повинні стати імплементація зарубіжного досвіду з урахуванням національних особливостей інституційної системи та специфіки інвестиційного середовища.

Висновки. Проблема безробіття є досить актуальною на сьогоднішній день і вимагає розробки та реалізації соціальних гарантій як від держави, так і від регіональних органів влади. Проблема безробіття – це проблема, яка потребує негайного

вирішення і глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально – допустимого рівня.

Сьогодні вітчизняний ринок праці опинився у стані кризи та потребує зміни і приведення у відповідність до європейського стандартів. Зокрема в Україні значно знизився попит на робочу силу. У зв'язку з цим важливо забезпечити реальні стимули для роботодавців щодо створення робочих місць, особливо у сьогоднішніх умовах військової агресії, та активізацію безробітних до пошуків роботи. Є також досвід європейських країн, де створено стимули для роботодавців, котрі відкривають нові робочі місця, дають молоді першу роботу тощо. І цим досвідом нам варто скористатися.

Основними напрямками вирішення проблеми безробіття в нашій країні можуть бути: збільшення державного фінансування програм професійного

навчання; надання податкових пільг для підприємств з високою часткою зайнятого населення; збільшення фінансування заходів щодо надання ефективної підтримки пошуку робочих місць безробітним; преміювання підприємств, які сплачували страхові внески протягом більше, ніж двох років, без звільнень робітників; надання податкових кредитів підприємствам за кожне нове створене робоче місце; відповідність держзамовлення на підготовку спеціалістів у відповідності із реальним станом попиту на робочу силу; стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу; надання підприємцям субсидій, премій та податкових пільг для найму додаткової робочої сили або переведення частини працівників на скорочений робочий день; стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили; залучення приватного (як вітчизняного, так і іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття; заходи щодо квотування робочих місць для представників найуразливіших груп на ринку праці, безвідсоткові кредити, що надаються безробітним, які започатковують власний бізнес.

Література:

1. Державний комітет статистики. URL: www.ukrstat.gov.ua
2. Єдина інформаційно-аналітична система державної служби зайнятості України. URL: <http://www.mlsp.gov.ua/pages.asp?id=76>
3. Майсюра О.М. Безробіття та наслідки його впливу на економіку країни. *Економіка та держава*. 2017. № 8. С. 60-61.
4. Мельничук Л.С. Основні проблеми зайнятості населення України. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»*. 2017. Т. 189, № 177. С. 105-108.
5. Офіційний сайт державної служби зайнятості України. URL: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>
6. Ткаченко Є.О. Безробіття та проблеми сталого розвитку сільських територій України. *Молодий вчений*. 2018. № 9 (49). С. 567-571.
7. Транченко Л.В. Безробіття як соціальна проблема ринкового суспільства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 12-13.

ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ – ОСНОВА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

POPULATION WELFARE – THE BASIS OF STATE DEVELOPMENT

Павлюк Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Pavlyuk T.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Вільчинська О.Я., Петрик В.О.

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

Vilchynska O.Y., Petryk V.A.

Students
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

У статті проаналізовано сутність та види добробуту населення, з'ясовується його структура. Досліджено, що добробут населення і економічний добробут країни перебувають у тісному взаємозв'язку. Адже рівень добробуту населення є тим фактором, який стримує або сприяє людському розвитку, створюючи додаткові стимули або обмежуючи можливості індивідів та населення в цілому щодо реалізації активної економічної поведінки. Тому дуже важливою є ефективність управлінських рішень у процесі нарощування добробуту населення, яка дає можливість оцінити перспективи покращення якості людського капіталу та забезпечення економічного розвитку. Визначено показники, які використовуються для оцінки рівня добробуту населення. Наведено головні чинники, що впливають на структуру, характер та рівень потреб. Проаналізовано методологічні підходи до визначення критеріїв оцінки добробуту населення. Запропоновано шляхи підвищення добробуту населення України в сучасних умовах.

Ключові слова: добробут, соціальний добробут, якість життя.

В статье проанализированы сущность и виды благосостояния населения, выясняется структура. Доказано, что благосостояние населения и экономическое благосостояние страны находятся в тесной взаимосвязи. Ведь уровень благосостояния населения является тем фактором, который сдерживает или способствует человеческому развитию, создавая дополнительные стимулы или ограничивая возможности индивидов и населения в целом по реализации активной экономической поведінки. Поэтому очень важна эффективность управленческих решений в процессе наращивания благосостояния населения, которая дает возможность оценить перспективы улучшения качества человеческого капитала и обеспечения экономического развития. Определены показатели, используемые для оценки уровня благосостояния населения. Приведены основные факторы, влияющие на структуру, характер и уровень потребностей. Проанализированы методологические подходы к определению критериев оценки благосостояния населения. Предложены пути повышения благосостояния населения Украины в современных условиях.

Ключевые слова: благосостояние, социальное благополучие, качество жизни.

The article analyzes the nature and types of well-being of the population and its structure. It has been studied that the well-being of the population and the economic well-being of the country are closely interrelated. After all, the level of well-being of the population is a factor that restrains or promotes human development, creating additional incentives or limiting the ability of individuals and the population as a whole to pursue active economic behavior. Therefore, the effectiveness of managerial decisions in the process of increasing the well-being of the population, which gives an opportunity to evaluate the prospects for improving the quality of human capital and ensuring economic development, is very important. The indicators used to assess the level of well-being of the population are identified. The main factors that influence the structure, nature and level of needs are given. Methodological approaches to determining the criteria for assessing the well-being of the population are analyzed. Ways to increase the well-being of the Ukrainian population in modern conditions are proposed.

Keywords: welfare, social well-being, quality of life.

Постановка проблеми. Нормальне існування і розвиток людини можливі лише за умови безперервного споживання нею матеріальних і духовних благ, отже, виробництво останніх у суспільстві також повинно бути неперервним; сучасне виробництво являє собою складний розгалужений і всеосяжний організм, який забезпечує життєдіяльність і певний рівень життя населення.

Добробут населення як базова категорія економічної політики держави – явище багатогранне. Рівень добробуту населення є тим фактором, який стримує або сприяє людському розвитку, створюючи додаткові стимули або обмежуючи можливості індивідів та населення в цілому щодо реалізації активної економічної поведінки. Тому дуже важливою є ефективність управлінських рішень у процесі нарощування добробуту населення, яка дає можливість оцінити перспективи покращення якості людського капіталу та забезпечення економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика сутності добробуту представлена в роботах таких дослідників, як А. Маршал, Т. Гакаленко, А. Пігу, І. Бентам, Р. Адамс, А. Сміт та інших. Вирішенню проблеми індикаторів якості життєдіяльності присвячено наукові розробки зарубіжних авторів (Р. Адамс, Р. Барро, А. Бігстен, Дж. Галлуп, В. Нордхауз, М. Пундарік, М. Равальйон, А. Сен, П. Таунсенд, Дж. Тобін тощо) та українських дослідників, таких як О. Безтелесна, В. Близнюк, О. Грішнова, А. Колот, О. Кошулько, Е. Лібанова, В. Мортіков та ін.

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування сутності добробуту населення як основи розвитку держави.

Виклад основного матеріалу. Добробут населення – це основний показник оцінки ефективності впровадження соціально-економічної політики держави. Зростання суспільного добробуту населення залежить від задоволення потреб людей, рівень яких стрімко зростає та якісно змінюється. Саме сукупність матеріальних, соціальних та духовних умов відображає рівень та якість життя населення. Процес задоволення потреб суспільства матеріальними і духовними благами є кінцевою метою функціонування будь-якої економічної системи [3, с. 65].

Розглядаючи поняття соціального добробуту слід звернутися до категорії «якість життя», яку ввів в обіг Дж. Гелбрейт у праці «Суспільство добробуту» (в іншому перекладі – «Суспільство достатку»). Під якістю життя у сучасній науці розуміють «комплексну характеристику людини в різних соціальних станах, яка відображає ступінь її свободи, можливості всестороннього розвитку і реалізації здібностей і життєвих планів. Це сукупність і якість матеріальних, соціальних, культурних і духовних цінностей, наданих суспільством людині для задоволення її потреб і реалізації інтересів». Тобто, ця категорія демонструє, якою мірою людина задовольняє свої потреби у поточних суспільних умовах і досягнення високої якості життя – це мета соціальної політики і свідчення соціального добробуту суспільства.

Варто зауважити, добробут населення і економічний добробут країни перебувають у тісному взаємозв'язку. Підвищення доходів і рівня життя, поліпшення умов життя і структури споживання товарів і послуг, розмаїтість споживчого попиту і високі вимоги до якості продуктів харчування, промислових товарів і послуг приводять до усунення монополізму, підвищення конкуренції виробників, орієнтації на споживача й інші форми активізації господарського життя. У той же час в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки такі соціальні фактори, як сприятливі умови праці, розвинута система стимулювання праці й умови оплати, соціальні гарантії і соціальне обслуговування найманих робітників, корпоративні принципи керування, починають відігравати істотну роль у підйомі виробництва, що у свою чергу знову ж таки підносить рівень соціального добробуту. Тобто можна вести мову про дуалізм соціальних і ринкових цілей, коли одні з них є механізмом досягнення інших, коли соціальні показники досягаються за рахунок економічних і навпаки [5, с. 48].

Добробут у суспільстві розподілений нерівномірно. Одні групи населення мають вищий рівень життя, інші – ні. У суспільних науках послугуються поняттям «соціально уразливих груп», тобто груп, що мають потенційно нижчі можливості реалізувати себе на ринку праці, нижчий рівень доступу до суспільних та індивідуальних благ. До них науковці відносять індивідів або соціальні групи, що мають більшу, ніж інші, ймовірність зазнати негативних впливів соціальних, екологічних факторів або дістати хвороби. Тому такі групи можуть потребувати підтримки суспільства у вигляді відповідних соціальних програм, створення системи певних преференцій і надання соціальних гарантій, впровадження превентивних програм, спрямованих на запобігання зубожінню та соціальному виключенню. Під останнім розуміється «відсутність або обмежений доступ до ресурсів, прав, товарів та послуг, неможливість брати участь у нормальних стосунках та діяльності, доступній для більшості людей у суспільстві» (йдеться, зокрема, про перетворення більшості приватних та суспільних благ на виняткові). Це зрештою призводить до вираженого соціального дисбалансу в суспільстві і до підвищеної соціальної конфліктності [2].

Розрізняють наступні види досягнення добробуту:

- максимізація індивідуального добробуту – покладена в основу соціальної політики США, де головна увага приділяється захисту індивідуальних прав і свобод громадянина, що гарантується мінімальним утручанням держави в ринкові відносини та мінімальним рівнем соціального забезпечення. Основою цього підходу є критерій Бентама, відповідно до якого добробут визначається як щастя найбільшої кількості людей, розрахований за підсумком задоволення окремих індивідів; максимізація цієї суми і є найбільший добробут;

- захист мінімального добробуту – у цьому випадку соціальна політика спрямована на підвищення рівня добробуту певних груп суспільства, а

саме тих, хто знаходиться на нижніх щаблях суспільного добробуту. Основою цього підходу є критерій Парето – новий соціальний стан кращий за попередній, якщо принаймі одній людині стало краще, і нікому іншому не стало гірше;

– максимізація чистого добробуту – політика збільшення чистого добробуту за менший кошт, але отриманий приріст використовується для компенсації тим, хто втрачає. Цей підхід оснований на критерії КальдораХікса: новий соціальний стан кращий за попередній, якщо є чисте підвищення результативності. І ті, хто отримує ці вигоди, компенсує втрати тим, хто їх не отримує. Цей критерій не передбачає дійсної компенсації, оскільки достатньою умовою збільшення загального добробуту є збільшення корисності однієї групи населення, яка перевищує втрати інших;

– максимізація перерозподільчого добробуту – в цьому випадку політика спрямована на максимізацію вигід для обраних груп суспільства. Це критерій Дж. Роулза (основою якого є критерій Парето): один соціальний стан кращий за інший, якщо він приводить до підвищення добробуту найнижчих верств населення (етична раціональність) [4, с. 121].

Проблема підвищення добробуту населення як фактор, що визначає рівень платоспроможного попиту і структуру суспільного виробництва, завжди була дуже важливою, але набула особливої актуальності саме на даному етапі розвитку суспільства та економіки. Забезпечення зростання суспільного добробуту головним чином полягає в задоволенні потреб населення, які поступово кількісно зростають та якісно змінюються. Процес задоволення потреб суспільства матеріальними і духовними благами є кінцевою метою функціонування будь-якої економічної системи. Саме на це спрямований процес виробництва, який, у свою чергу, пов'язаний зі споживанням створених продуктів і послуг, витрачанням наявних у розпорядженні суспільства ресурсів для ефективного їх використання. Головними чинниками, що впливають на структуру, характер та рівень потреб, можна вважати такі:

- характер виробничих відносин в суспільстві;
- рівень розвитку продуктивних сил;
- природно-кліматичні умови;
- національні і культурні особливості країни;
- історичні традиції та звичаї окремих народів;
- особливості менталітету нації та ін.

Дослідження методологічних засад вимірювання добробуту в економічній науці здійснювалося в кількох контекстах:

1. Вимірювання суспільного добробуту. Це завдання вирішується в межах такого наукового напрямку, як економіка добробуту, переважно шляхом аналізу поточного стану і динаміки ВВП та нерівності розподілу багатства (доходів).

2. Вимірювання якості розвитку. Цей підхід передбачає розробку таких методик оцінювання якості життєдіяльності, які вимірюють результат забезпеченості благами для людського або соціального капіталу.

3. Вимірювання рівня та якості життя. Здійснюється за допомогою факторів, що обумовлюють доступність благ, та через визначення кількості наявних благ у індивіда (населення) [1, с. 75].

Для якісної оцінки рівня життя та добробуту існує система показників: інтегральні показники рівня життя, до яких входили макроекономічні, демографічні, показники економічної активності та пенсійного забезпечення населення; показники матеріальної забезпеченості населення, що містять доходи населення, нерівність у розподілі доходів між окремими групами населення та показники бідності населення; рівень і структура особистого споживання; житлові умови населення; соціальна напруженість.

Оцінювати добробут населення можна за багатьма критеріями. Аналіз наукової літератури за даним напрямом дослідження дає змогу виділити декілька методологічних підходів до визначення критеріїв оцінки добробуту населення:

1. Визначення рівня добробуту населення через суспільний добробут. Необхідно ретельно проаналізувати поточний стан ВВП, урахувавши нерівність розподілу доходів. Цей економічний напрям сформувався з дискусійних питань, які торкалися суспільного добробуту та змін у його показниках. Основними його питаннями є:

- можливість порівняти особисту користь кожного учасника та необхідність кореляції добробуту через регулювання нерівності учасників (А. Пігу, В. Парето);
- створення компенсаційних критеріїв для визначення рівня втрат і прибутків від перерозподілу благ, які отримують ті чи інші учасники взаємовідносин (Р. Хікс, Н. Кальдор, Т. Сцітковські);
- підведення ґрунтової бази під функцію добробуту суспільства, як інструменту визначення найкращого суспільного стану (Дж. Ролз, Дж. Харсан'ї, А. Сен, П. Семюельсон, К. Ерроу, А. Бергсон).

2. Якість розвитку як критерій добробуту населення. Цей підхід передбачає відповідні методики оцінювання, що вимірюють результат забезпеченості благами для людського капіталу. Над розробкою чи адаптацією відповідних індексів працюють вітчизняні та зарубіжні вчені, активними користувачами є міжнародні організації. Одним із найбільш відомих є індекс людського розвитку.

3. Оцінка добробуту населення за такими критеріями, як рівень і якість життя. Доступ до благ може реалізовуватися завдяки визначенню кількості матеріальних благ, які присутні в індивіда чи групи індивідів. Цей підхід відрізняється від попереднього скоріше назвою, ніж суттю, оскільки ставлячи за мету виміряти рівень або якість життя, автори пропонують перелік передумов і результатів розвитку [3, с. 147].

У зарубіжних країнах, таких як Австрія, Австралія, Німеччина, Англія та інших, найбільш популярним являються комплексні показники. Індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index) розроблений ООН, складовими якого є дохід, освіта, довголіття; індекс стійкого економічного добробуту,

індекс прогресу, індекс добробуту кращого життя і т.д. Однак усі вищепераховані комплексні показники мають ряд недоліків, до яких слід віднести неможливість точного розрахунку показників, так як показники отримані шляхом використання суб'єктивних оцінок під час розрахунку; отримання спотворених результатів розрахунку у зв'язку з тим, що держава являється більш закритою системою, а ніж регіон. З цієї причини, такі підходи ускладнюють у повному обсязі оцінити добробут населення територій нижчого рівня адміністративно-територіального поділу країни. Вітчизняні вчені адаптували підходи до оцінки добробуту населення, доповнивши існуючі індикатори більш доступними статистичними індикаторами, при цьому не відмовляючись від суб'єктивних показників, адже дослідження несе соціальний характер.

Висновок. Таким чином, добробут населення як базова категорія економічної політики держави – явище багатогранне. Його рівень є тим фактором, який стримує або сприяє людському розвитку, створюючи додаткові стимули чи обмежуючи можливість індивідів і населення в цілому відносно реалізації активної економічної поведінки. Тому дуже важливою є ефективність управлінських рішень у процесі нарощування добробуту населення, яка дає можливість оцінити перспективи покращення якості людського капіталу та забезпечення економічного розвитку.

Добробут населення реалізується сукупністю всіх умов його життєдіяльності, сформованих в результаті виробництва, розподілу, обміну та споживання. Добробут формує ієрархію потреб і визначає рівень їх загального задоволення.

Література:

1. Вольська О. М. Шляхи забезпечення зростання рівня якості життя населення країни. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2018. Т. 7. № 2. С. 73-79.
2. Мельниченко О.А. Генеза поглядів науковців на роль держави в підвищенні рівня добробуту населення. URL: www.kbnara.kharkov.ua
3. Поліщук В. С. Добробут населення: монографія. К., 2013. 226 с.
4. Пономаренко В.С. Рівень і якість життя населення України: монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2017. 226 с.
5. Степаненко Н. О. Економіка добробуту: навч. посіб. Х. : Вид. ХНЕУ, 2016. 160 с.

ЕКОНОМІЧНА МОБІЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ ТОТАЛЬНОЇ ВІЙНИ ECONOMIC MOBILISATION IN A STATE OF TOTAL WAR

Пархоменко Д.В.

студент

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Parkhomenko D.V.

Student

National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Обелець Т.В.

кандидат економічних наук,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Obelets T.V.

Ph.D. in Economics

National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Ця стаття проводить огляд економічної мобілізації в умовах тотальної війни. Вона бере Першу та Другу світові війни як приклад заходів та стратегій мобілізації, які були використані та можуть бути використані лідерами задля подолання країною війни. Проаналізовано, як довоєнну підготовку, так і проблеми цивільного населення та збройних сил під час самого конфлікту. Досвід світових війн є важливим, не лише для історичних цілей, а також задля ефективної мобілізації в майбутньому глобальному конфлікті. Завдання статті – використати приклади, встановлені минулим, щоб знайти ефективні стратегії сучасної мобілізації та задля розв'язання нових проблем мобілізації, що можуть виникнути з розвитком технічного прогресу, за останні 100 років, що й обумовлює актуальність даної роботи.

Ключові слова: Тотальна війна, Економічна мобілізація, Перша світова війна, Друга світова війна, Державна економіка.

Эта статья проводит обзор экономической мобилизации в условиях тотальной войны. Она берет Первую и Вторую мировые войны как пример мероприятий и стратегий мобилизации, которые были использованы и могут быть использованы лидерами для преодоления войны. Проанализировано, как довоенная подготовка, так и проблемы гражданского населения и вооруженных сил во время самого конфликта. Опыт мировых войн является важным, не только для исторических целей, а также и для эффективной мобилизации в будущем глобальном конфликте. Задание статьи – использовать примеры, установленные прошлым, чтобы найти эффективные стратегии современной мобилизации и для решения новых проблем мобилизации, которые могут возникнуть с развитием технического прогресса, за последние 100 лет, что и обуславливает актуальность данной работы.

Ключевые слова: Тотальная война, Экономическая мобилизация, Первая мировая война, Вторая мировая война, Государственная экономика.

This article looks at economic mobilization problems in a state of total war. It uses both the First and the Second world wars as examples of policies and strategies that were used and can be used to pull the country through the war. From pre-war preparations to the problems of the civilians and the army. Using the experience of world wars is crucial, not only for historical purposes, but also for effective mobilization in a future global conflict. The objective is to use the examples set by the past conflicts to find strategies for effective modern mobilization and to solve new problems that can arise with the advancement of technological progress in the last 100 years, which is what justifies the necessity of this paper.

Keywords: Total war, economic mobilization, World war one, World war two, State economy.

Постановка проблеми. «Найвище мистецтво війни – це підкорити свого ворога без боротьби» – Сунь-цзи. Але, не можливо отримати перемогу у війні без прямого контакту з ворогом. В таких умовах, постає проблематики методів мобілізації, зокрема економічної, та стратегій вирішення економічних проблем пов'язаних з мобілізацією.

Аналіз попередніх досліджень та публікацій. Дослідження економічної мобілізації в минулих війнах, зазвичай, не є основною темою досліджень економістів чи істориків. За роки було створено досить багато публікацій, які розкривають цю тему. Зокрема, відома праця Гілберта [6], в якій досліджуються всі аспекти війни включаючи воєнну

мобілізацію та навіть деякі повністю присвячені їй: Британська військова економіка Ханкока та Гевінга [8] та ряд більш сучасних праць. Так, Гаррісон порівнює ефективність методів мобілізації ресурсів у своїй праці присвяченій учасникам другої світової [9] та стаття за сумісництвом декількох авторів, присвячена організації економік держав Першої світової [2]. Щодо проєкцій на майбутнє, то таких досліджень мінімальна кількість. Зазвичай ці дослідження роблять державними установами та залишаються засекреченими, хоча є експерти, які публічно обговорюють цю тему. *How to Make a War* Даннігана [5] – є однією з таких праць та охоплює всі аспекти ведення війн в XXI столітті.

Формулювання цілей статті. Огляд заходів економічної мобілізації в країнах, що були в умовах тотальної війни, їх ефективність, а також дослідження заходів мобілізації, що можуть бути використані в майбутніх конфліктах XXI століття та проблем, що можуть виникнути при мобілізації.

Виклад основного матеріалу. Хоча термін тотальна війна можна застосувати до конфліктів таких ранніх як і монгольські завоювання або до наполеонівських війн, особливо в Московську кампанію [1] – почнемо огляд з війни, яка уособлює поняття «тотальної війни» – Перша світова війна.

У порівнянні з останнім великим конфліктом в Європі військові технології зросли до неймовірних рівнів. Затворні гвинтівки, кулемети, артилерія. Вся ця нова зброя потребувала революції в питаннях фронтової логістики. Довоєнні запаси були використані в перші місяці. Світовим державам довелося підняти задачу масивної економічно реорганізації для військових цілей [2].

Економічна мобілізація проводилася в 4 основних напрямках. По-перше, і найнеобхідніше було організувати постійний потік виробництва зброї та амуніції, щоб задовольнити експоненціальні потреби армії. По-друге – забезпечення стійкого потоку сировини для виробництва амуніції. Третє – мобілізація робочого класу для виробничих цілей. Більшість робітників були підняті до призову, що призвело до нестачі робочої сили на виробництві. В таких умовах ринкова економіка перестала працювати і державам довелося вдаватися до адміністративного методу розподілу робітників, включаючи (в деяких випадках) навіть до «індустріального призову». І останнє це розподіл їжі, що стало однією із найсерйозніших проблем з прогресуванням війни. Владі довелося вдаватися до централізованого розподілу їжі шляхом ревізії та нормування продуктів для населення на «домашньому фронті».

Таким чином, економіки держав під кінець війни мали колективістичний ухил. Поняття держава, економіка та суспільство стали нероздільними [10].

Велика Британія стала прикладом вдалої мобілізації зі сторони держави. Тут уряд, зокрема міністерство амуніції лише використало свої військові можливості для провадження низки нових законів та норм, але воно не відбрало контроль у підприємств. Ці закони лише принесли конкуренцію на ринок зброї,

будуючи нові підприємства та купуючи зброю на міжнародному ринку. Нові норми в питаннях сировини були прийняті підприємствами як необхідні та тимчасові, а в питаннях найму урядовці старались уникнути прямого втручання. В тому ж дусі, в Королівстві не було впроваджено повної державної монополії на продукти, хоча за 5 місяців до кінця почалося нормування продуктів першої необхідності. Отже, Велика імперія зуміла пройти війну та вийти з неї з ринковою економікою [2].

Але, якщо Британська економіка залишилась ринковою, то по іншу сторону північного моря керування економікою було здано «менеджерам». Німеччина перетворилася на *Zwangswirtschaft* (примусова економіка) [2]. Всі великі підприємства та шахти стали частиною армії і керувалися військовими директорами, які підпорядковувалися напряму міністерству війни. А монополія на продукти першої необхідності та їх нормування стали необхідними з моменту блокади Сполученим королівством. Хоча, навіть це не врятувало від масивного нестатку продуктів в 1918 році. Мобілізація великої кількості населення до армії також призвела до того, що жінки, діти та полонені були використані як робоча сила. Новий некваліфікований та невмотивований персонал не зміг перемогти великий нестаток робітників [2].

Контрастом до цього є Сполучені штати. Так як, атлантичний океан розділяв фронт і Америку та пізній вступ до конфлікту, то економічна мобілізація не мала такої організації як в Європі. Більшість «активів воєнного часу» (наприклад націоналізація залізниць) були тимчасовими [2]. Створена президентом Рада військової промисловості стала центром закупівель для армії, морських сил та корпусу морської піхоти. Це змусило військові сили вирішувати між своїми гілками, що їм точно необхідно перед звертанням до ради, яка вже зверталася до великого американського бізнесу для задоволення воєнних потреб. На листопад 1918 р. США мали трьох мільйонів армію та майже невичерпний запас амуніції [12]. А приплив іноземних грошей з Антанти та випуск воєнних зобов'язань сприяв розвитку Американської економіки, незважаючи на збільшені податки та поставило Штати як світового економічного лідера після війни [2].

Загалом результат «Великої війни» був визначений економічними ресурсами їх учасників. Хоча Центральні країни, зокрема Німеччина, змогли витягнути досить багато із обмежених ресурсів, але Союзні сили мали доступ до більшої кількості ресурсів для мобілізації: як людських так і економічних. Тому їх економіки змогли з порівняно мінімальним втручанням організувати себе в умовах тотальної війни на рівні необхідному для подолання другого рейху [2].

Приплив бізнесу інтересів у воєнну сферу та неймовірні прибутки від державних замовлень стали зародком того, що увійшло в українську мову як оборонно-промисловий комплекс. Ці чотири роки стали основою Західного світу та їх армій: принаймні на наступні 20 років.

Першого вересня 1939 р. почався найвідоміший конфлікт в історії – друга світова війна. Але, в цей раз лідери всіх сторін, більшість з яких пройшли досвід першої світової, розуміли величезну ношу, яку тягне за собою такий конфлікт.

Цього разу Німеччина вийшла у війну підготовленою. За 1935-1939 рр. країна виробила товарів військової промисловості необхідного для проведення військових операцій в значно більших кількостях, чим всі її майбутні опоненти разом взяті [9]. При чому, ця рання мобілізація обійшлась третьому рейху досить дешево. По перше – воєнна промисловість в цей період була піднята з нуля, а не забрана з інших сфер. У нагороду за ранню підготовку агресор отримав велику економічну вигоду від ранніх захоплень в 39 та 40 роках.

Порівняно з цим, хоча британське переозброєння також розпочалось в 1935 р., але доктрина мінімальної війни та страх економічного колапсу сильно обмежував переозброєння великого острова. Лише падіння Чехословаччини в березні 1939 змусило королівство скинути обмеження на озброєння [8]. По ту сторону Атлантичного океану, в США, в 30-х роках війна навіть не була на думці. Навіть в 1940 р. витрати на армію були мінімальними порівняно з їх ВВП [9].

Майже відразу після перемоги в Франції, військова економіка Німеччини почала показувати слабкість. В країні була досить децентралізована відповідальність за воєнне виробництво, що залежало від персонального лідерства (*Führerprinzip*) окремих міністрів. Так, наприклад, Герінг відповідав за повітряний флот, а Функ за цивільну економіку. Ця система працювала до того моменту, поки необхідності армії були меншими ніж абсолютна економічна мобілізація, а ресурси та робоча сила стійко надходили з окупованих територій [9]. Хоча в 1942 році міністр озброєння Альберт Шпеер почав переконувати Гітлера в необхідності повної економічної централізації, подібно до Першої світової, але його впливу було недостатньо [13]. Навіть в 1944 р. цей децентралізований принцип означав, що в країні залишалися невикористані індустриальні потужності, ресурси *Schutzstaffel* та робочі руки жінок [9].

В Сполученому королівстві війну вели в інший спосіб. Якщо говорити про економіку то правилом було «вести війну комітетом» [9]. Координація ресурсів та індустриальних можливостей проводилась централізовано використовуючи уже існуючу бюрократичну систему, що керувалась прем'єр-міністром та персональним комп'ютером британського уряду – Джоном Андерсоном [3, с. 119]. Хоча успіх країни, зокрема в «битві за Британію», часто атрибуують зусиллям Еткена. За його неймовірну мобілізацію ресурсів для виготовлення винищувачів, особливо в післявоєнні роки, сучасний критичний аналіз показує, що його вплив був мінімальним, якщо навіть і не негативним на інші галузі військової економіки [9].

Після входу США в конфлікт воєнна промисловість була в хаосі. Декілька державних агентств займалися майже однаковими завданнями. Кожне з

яких видавало свої контракти для приватного сектору, що призвело до неефективного використання індустриальних та штатних ресурсів (таких як національна гвардія) [9]. В 1942 р., подібно до Першої світової, була створена рада військової промисловості, що адмініструвала пріоритети та ресурси для воєнного виробництва. Але, ця рада не мала контролю над людськими ресурсами, а війна на два фронтах потребувала величезних людських ресурсів. В травні 1943 р. Рузвельт передає контроль та мобілізацію новому офісу військової мобілізації, який мав не лише контроль над промисловістю, а й над людськими ресурсами. Величезні повноваження голови цього офісу – Джеймса Бірнс, дали йому титул «другий президент» [12].

Великою проблемою в цій війні було знаходження балансу між необхідностями в людській силі для армії, військових підприємств та цивільної індустрії. Необхідність персоналу для негайних воєнних потреб та бажання розширити армію для майбутнього призвело до того, що перемобілізація стала серйозною проблемою, особливо в Британії. [9]

В королівстві швидко досягли такого рівня мобілізації, що на кожного солдата був приблизно один робітник в оборонній промисловості та двоє в цивільній, які виробляли товари першої необхідності для себе, солдата та оборонного працівника. Ще один солдат на фронті, чи ще один працівник в оборонній сфері – й один з них залишиться без їжі. Криза перемобілізації була зупинена імплементацією централізованої системи нормування робочої сили між економічними пріоритетами та персональним обмеженням Черчіля в 2 мільйони на сухопутні війська Британії [8, с. 289].

Америку, в цей час, можна описати як: «Землю безмежних економічних ресурсів та людської сили», тому перемобілізація робочих рук ніколи не була досягнута [9]. Але, резерв людської сили для армії, що був репрезентований незайнятими робочими силами помалу закінчувався новими робочими місцями, створеними в результаті війни. Тому, президент встановив ліміт у 8,2 мільйона для всіх гілок армії сумарно. Але, в кінці 1944 р. армія все ж вбачала нестачу людей. Тож, департамент війни вдався до призову робітників по спеціалізованій програмі тренувань для розгортання там, де вони терміново були потрібні, та розширив використання жінок та персоналу обмежених операцій для не фронтових завдань [12].

У порівнянні з цим, до 1944 року Німеччина була недомобілізована, а майже одразу після втрат у Франції почалась перемобілізація. Офіс праці сильно обмежував призов робітників до армії. Лише після Норманської битви почалась масова мобілізація робітників до армії [9].

Важливим фактором в цій війні був імпорту ресурсів. Всі учасники, крім Америки, залежали від імпорту. Так, до 40% британських амуніцій були імпортовані з іншої сторони океану [9]. А в Німеччині, імпорту з сфери впливу рейху, досяг одної шостої ВВП у 1943 р. [9]. При цьому, в цій цифрі не

враховані 7,5 мільйонів військово полонених, числом робочою силою користувалися німці.

В цей час Америка експортувала до 6% свого ВВП союзникам. Це призвело до величезного економічного розвитку, що поставив США як світового лідера після війни. Насправді, навіть у воєнний час цивільна продукція зростала зі швидкістю порівняною з воєнною [9]. А акт ленд-лізу допоміг «розіграти» свої індустріальні потужності для майбутнього входу країни у війну [12].

Так, величезний доступ до невикористаних ресурсів, що знаходилися на території США, недоторканна з точки зору тогочасних технологій позиція за океан від противників, дозволило США не лише бути «Арсеналом демократії», постаючи продукти та зброєю необхідною для союзним військам, а показала неймовірну можливість ведення сучасною війни на декількох фронтах. Кульмінацією цих можливостей слав неймовірно успішний «Мангеттенський проєкт», який було організовано та виконано з мінімальними зусиллями [12]. Американський досвід в використанні своїх економічних та людських потужностей в історії, як класичний приклад економічної мобілізації, починаючи з акту ленд-лізу і закінчуючи повномасштабним виробництвом та діями що привели до краху опозиції.

Тож, як бачимо друга світова війна, за своєю масштабністю потребувала економічних ресурсів значно більших ніж минула війна. Змусила демократичні країни з ринковою економікою організувати централізовану систему організації економіки, подібну до Німецької в першій світовій війні. Це був єдиний можливий спосіб забезпечити країну озброєнням необхідним для перемоги. В той же час, розподілені зобов'язання військового виробництва в Німеччині призвели до недовикористання доступних їй ресурсів, що було одним з факторів краху третього рейху. Хоча знову, як і в першій світовій війні сили не були рівноцінними з першого дня ведення бойових дій. Величезна праця британців, необмежені ресурси Америки та воля радянських народів означали, що Німецькі шанси в цій війні були мінімальними з самого початку.

Неймовірною волею державних керівників та народу та великою кількістю залучених ресурсів союзників, як в першій так і в другій світовій війні, вони змогли перемогти свого ворога.

В сучасних реаліях атомна зброя значно зменшує шанси відкритого конфлікту. Загроза знищення не лише цілої країни, а й можливо всієї планети значно зменшує бажання всіх сторін вступати у відкритий бій. Але, це й же самий страх перед знищенням всього живого може призвести до наступного масштабного та довгого заворушення без використання сили атому.

Ніхто не знає якою буде війна майбутнього, але обмежена кількість експертів, які досліджували цю тему попереджують, що навіть повної мобілізації подібної до зусиль Британії в другій світовій може бути недостатньо для перемоги.

Так, Об'єднаний комітет начальників штабів США попереджає, що в перший рік конфлікту країна

може залишитися без можливості замінити втрати в амуніціях для уже існуючих солдат [15]. Проблема полягає в тому, що війна з рівними супротивниками «спалює» зброю (через поломки, втрати, нещасні випадки та інші причини) в неймовірних масштабах [5]. Воєнне виробництво США концентроване та мале. Воно орієнтоване на економічну ефективність в мирний час, а не на масштабне воєнне виробництво. Не ватро також забувати, що з використанням сучасних технологій позиція країни не є настільки ізольованою, як це було у першу та другу світову. Сучасний реактивний літак може запросто перетнути Атлантичний чи Тихий океан за декілька годин.

Звісно, неможливо точно передбачити, якими будуть втрати в конфлікті майбутнього, але можливо спрогнозувати приблизні втрати.

Так, в 1973 році Ізраїль втратив 400 із 1700 танків за 20 днів брутального бою. Втрати арабських сил, ймовірно, є значно більшими [11]. В битві під Курською дугою в 1943 році німці втрачали 14% свого танкового війська кожен день, або 110% своїх початкових сил лише за 2 тижні бою [4, с. 17]. Навіть самі американці втрачали 2.6% піхотного батальйону кожен день в європейській кампанії (навіть не під час наступів) [5]. Тому, втрати в 1% кожного дня – консервативна цифра для майбутнього конфлікту.

До цього додається ще те, що зброя та власне екіпірування солдата за більш ніж 70 років змінилося. Так, в Другу світову США тратило 217 доларів на одного солдата, а в 2007 році екіпірування піхотинця коштувало 22 303 долари [14]. Навіть 1 655 доларів, що тратить Китай та свого солдата – це в більш ніж 7 разів більше ніж в Другу світову [14]. Тут навіть не включена вартість підготовки, що особливо для пілотів та операторів дронів може бути набагато більшою за цю цифру. Єдине що врятує – це те, що потенційні супротивники будуть в такій же ситуації як і самі Штати. Масштабні армії другої світової не є реалістичними: кожен новий солдат – це ще на одну людину менше для забезпечення існуючих солдат амуніціями.

Мобілізація в другу світову зайняла роки. Починаючи з 1938 року в Британії та Франції і лише в 1944 році – достатня кількість зброї та людських сил для перемоги над ворогом. В словах Черчіля: «Ось вам історія воєнного виробництва: Перший рік – дуже мало; другий – не на багато більше, але щось; третій – майже все, що необхідно; четвертий – більше ніж необхідно» [7, с. 147]. Але, цих 4 років на підготовку не буде – в масштабному конфлікті сьогодні брутальні бої розпочнуться з перших же днів.

Вирішення полягає у розумінні проблеми. Сучасна реальність така, що можливість повномасштабної світової війни є. Неможливо повністю буди готовим до всіх проблем, які виникають на війні. У випадку США та й власне інших держав головним є підготовка до економічної мобілізації різної інтенсивності – від мінімального втручання в ринкову економіку, до повного централізованого управління, подібно Британії в другу світову. До цього входить виділення частини оборонного бюджету для

інвестицій в резервні індустріальні потужності, хоча великі інвестиції в цю сферу не є реалістичним. Цей резерв допоможе полегшити нестачу зброї та амуніції, особливо в перші роки бойових дій. Бонусом є те, що такі інвестиції також є непоганим засобом стримування супротивників від бажання вступати в конфлікт з підготовленою країною.

Висновки. Тема економічної мобілізації досить широка та важлива. Було розглянуто ефективний контроль економіки в Першу світову, як в умовах доступу до ресурсів Британії й США так і в умовах обмеженого доступу до них в Німеччині. Але Друга світова перевернула всі поняття військової економіки. Тут уже не йшла мова про підтримання ринкової економіки, а про те, як використати доступні ресурси для вдалої кампанії. Одне з найскладніших питань, що поставало – це баланс між необхідностями війська та необхідностями населення.

Перемобілізація стала основною проблемою економічної мобілізації в цій війні.

Якщо друга світова здавалась неймовірною в своїй масштабності: як мобілізації так і самих операцій, то в ХХІ столітті з розвитком науково-технічного прогресу масштабність війни буде ще більшою. Потреби війська ще більші ніж коли-небудь. Тут не постає питання мобілізації до поки це не стане проблемою. З першого дня поставане питання скільки можна мобілізувати при цьому забезпечивши як цивільну економіку так і потреби армії: як в людських ресурсах так і в економічних. Тому, єдиний спосіб вдалого ведення конфлікту ХХІ століття – це розуміння того, що майбутній конфлікт не буде таким успіхом, як Друга світова у союзників. Єдиний спосіб навіть мати шанс захисту в умовах тотальної війни майбутнього – це підготовка до можливої мобілізації задовго до початку війни.

Література:

1. Bell D. A. *The First Total War: Napoleon's Europe and the Birth of Warfare as We Know it*. Houghton Mifflin Harcourt, 2007. 420 с.
2. Blum M., Eloranta J., Osinsky P. *Organization of War Economies*, 2014. URL: https://encyclopedia.1914-1918-online.net/article/organization_of_war_economies
3. Calder A. *The People's War: Britain 1939-1945*. Pimlico, 1992. 656 с.
4. Dinges J. A. *Exploring the validation of Lanchester equations for the battle of Kursk*, Naval postgraduate school, 2001. 98 с.
5. Dunnigan J. F. *How to Make War*. Harper Perennial, 2003. 672 с.
6. Gilbert M. *The Second World War: A Complete History*. Holt Paperbacks, 2004. 928 с.
7. Gilbert M. *Winston Churchill – the Wilderness Years: A Lone Voice Against Hitler in the Prelude to War*. Tauris Parke Paperbacks, 2011. 240 с.
8. Hancock W. K., Gowing M. M. *British war economy*. London, 1949. 589 с.
9. Harrison M. *Resource mobilization for World War II: the U.S.A., U.K., U.S.S.R., and Germany, 1938-1945*. *Economic History Review*, 41:2, 1988. 171-192 сс.
10. Osinsky P. *A State under Siege: Military Origins of Command Economies*. Department of Sociology. Northwestern University, 2007
11. Rabinovich A. *The Yom Kippur War: The Epic Encounter That Transformed the Middle East*. Schocken, 2005. 656 с.
12. Schubert F. N. *WWII: Mobilization*. US Army Center of Military History. URL: <https://history.army.mil/documents/mobpam.htm>
13. Speer A. *Inside the Third Reich*. Simon & Schuster. Reissue edition, 1997. 672 с.
14. *The Minuscule Cost of Equipping a Chinese Soldier*, 2014. URL: <https://blogs.wsj.com/chinarealtime/2014/12/08/the-minuscule-cost-of-equipping-a-chinese-soldier/>
15. *WW II On Speed: Joint Staff Fears Long War*, 2017. URL: <https://breakingdefense.com/2017/01/ww-ii-on-speed-joint-staff-fears-long-war/>

УДК 667:330.526.34

**ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
ДЕРЖАВНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ
(НА ПРИКЛАДІ СЕРВІСНИХ ЦЕНТРІВ МВС УКРАЇНИ)**

**PROBLEMS OF ISSUES ON ACCOUNTING POLICY FORMATION
BY STATE ORGANIZATIONS
(EXAMPLE OF SERVICE CENTERS OF THE MIA OF UKRAINE)**

*Плікус І.Й.**кандидат економічних наук, доцент,
Сумський державний університет**Plikus I.Y.**Ph.D. in Economics
Sumy State University**Горбатенко А.В.**магістрантка
Сумського державного університету**Gorbatenko A.V.**Master
Sumy State University*

Стаття присвячена проблемам формування облікової політики державних організацій. Проаналізовано відмінності та особливості облікової політики державних організацій, а саме обмеженість в праві вибору при розробці облікової політик; використання єдиних правил щодо облікової політики державних організацій, підпорядкованих головному розпоряднику коштів; зміни прийнятої облікової політики державних організацій. Відзначено, що враховуючи галузеві особливості, в обліковій політиці Сервісних центрів МВС вибуття запасів оцінюється за методом ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; нарахування амортизації та переоцінка основних засобів здійснюється за НП(С)БОДС 121. Запропоновано покрокові дії формування облікової політики для сервісних центрів МВС України.

Ключові слова: облікова політика, суб'єкти державного сектору, сервісні центри, елементи облікової політики, фінансова звітність.

В статье рассмотрены проблемы формирования учетной политики государственных организаций. Проанализированы отличия и особенности учетной политики государственных организаций, в частности ограниченность в праве выбора элементов и методов при разработке учетной политики; использование единых правил формирования учетной политики государственными организациями одного распорядителя средств; изменение принятой учетной политики. Отмечено, что учитывая отраслевые особенности, сервисные центры МВД Украины выбытие запасов оценивают по методу идентифицированной себестоимости единицы запасов; начисление амортизации и переоценку основных средств проводят в соответствии с НП(С)БУГС 121. Предложены пошаговые действия формирования учетной политики сервисными центрами МВД Украины.

Ключевые слова: учетная политика, субъекты государственного сектора, сервисные центры, элементы учетной политики, финансовая отчетность.

The article considers the problems of formation of accounting policies of state organizations. The differences and features of the accounting policies of state organizations, in particular the limited right to choose the elements and methods in the development of accounting policies, are analyzed; the use of uniform rules for the formation of accounting policies by state organizations of one fund manager; Change in accepted accounting policies. It is noted that, taking into account industry specifics, the service centers of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine estimate the inventory retirement using the method of identified unit cost of inventories; depreciation and revaluation of fixed assets are carried out in accordance with national accounting standards for the public sector of the economy. The step-by-step actions of forming an accounting policy by service centers of the Ministry of Internal Affairs of Ukraine are proposed.

Keywords: accounting policies, public sector entities, service centers, elements of accounting policies, financial reports.

Постановка проблеми. Економічні реформи, які відбуваються у державному секторі України вимагають вдосконалення облікової системи. Актуальність і важливість даного питання підкреслюється

в Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку [1]. Основою ведення бухгалтерського обліку на підприємствах усіх форм власності є облікова політика, а враховуючи, що діяльність державних

організацій (вони функціонують на правах державної форми власності й надають послуги громадянам від імені держави) регламентована, то це зумовлює певні складності у формуванні їх облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній літературі питання формування облікової політики суб'єктів державного сектору розглядаються вітчизняними вченими та практиками, зокрема, Гевлич Л.Л. [2] виокремлюючи етапи процесу розробки облікової політики суб'єктів державного сектору вказує на причини внесення змін в облікову політику й чинники, що приймаються до уваги при ідентифікації елементів облікової політики, а також наводить структуру наказу про облікову політику; Чебанова Н.В., Ревуцька Л.Є., Корольова Н.М. окреслюють підходи щодо формування проблемних аспектів облікової політики з метою модернізації обліково-аналітичної системи державних установ [3]; Артеменко Н.В. [4], Труш І.Є. [5] досліджують особливості формування облікової політики установ державного сектору й виокремлює основні проблеми організації облікової політики в бюджетних установах та їх вирішення; Свірко С. В. розкрила положення облікової політики відповідно до НП(С)БОДС й розкрила змістовні складові елементів облікової політики з ідентифікацією кожного [6]; Луцик Ю. О. запропонована методика формування облікової політики суб'єктами державного сектору через систему поетапних дій [7]. Аналіз рівня дослідження формування облікової політики суб'єктами державного сектору показав, що окремі

аспекти формування облікової політики державних організацій досі залишаються невирішеними, а саме не розкриваються проблемні питання щодо формування облікової політики державних організацій при переході на МСБОДС.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі особливостей формування облікової політики державних організацій та запропонованні покрокових дій при її формуванні для сервісних центрів МВС України, як важливого засобу формування інформації під час здійснення бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши правові акти й праці фахівців можемо констатувати, що особливостями облікової політики державних організацій є:

по-перше, обмеженість в праві вибору у розробці облікової політики: обов'язковою умовою є погодження облікової політики державними організаціями з головним розпорядником коштів;

по-друге, якщо одному головному розпоряднику коштів підпорядковані декілька організацій, то вони використовують єдині правила до облікової політики, й тому саме головні розпорядники коштів для підпорядкованих організацій затверджують галузеві методичні рекомендації з формування облікової політики;

по-третє, змінити прийнятну облікову політику державні організації можуть тільки у випадках, встановлених НП(С)БОДС 125 та Методичними рекомендаціями, зокрема, якщо вносяться зміни до

Таблиця 1

Відмінності та особливості облікової політики державних організацій

Показник	У НП(С)БО	У НП(С)БОДС	В обліковій політиці Сервісних центрів МВС
Запаси	<p>НП(С)БО9</p> <p>Вибуття запасів оцінюється за одним з таких методів:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ідентифікованої собівартості; • відповідної одиниці запасів; • середньозваженої собівартості; • собівартість перших за часом надходження запасів(ФІФО); • нормативних затрат; • ціни продажу 	<p>НП(С)БО 123</p> <p>Вибуття запасів оцінюється за такими методами:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ідентифікованої собівартості ; • відповідної одиниці запасів; • середньозваженої собівартості • собівартість перших за часом надходження запасів(ФІФО) 	<p>Вибуття запасів оцінюється за методом ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів</p>
Основні засоби	<p>НП(С)БО 7</p> <p>Амортизація основних засобів нараховується за застосуванням таких методів:</p> <ul style="list-style-type: none"> • прямолінійним; • зменшення залишкової вартості; • прискореного зменшення залишкової вартості: • кумулятивним; • виробничим. <p>Підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу.</p>	<p>НСБОДС 121</p> <p>Амортизація основних засобів нараховується за застосуванням прямолінійного методу.</p> <p>Порогом суттєвості для проведення переоцінки об'єктів основних засобів приймається величина, що дорівнює 10-відсотковому відхиленню залишкової вартості об'єктів основних засобів від їх справедливої вартості.</p>	<p>Нарахування амортизації здійснюється за НП(С)БОДС 121. Переоцінка основних засобів здійснюється за НП(С)БО 121</p>

Джерело: складено авторами [8; 9; 10]

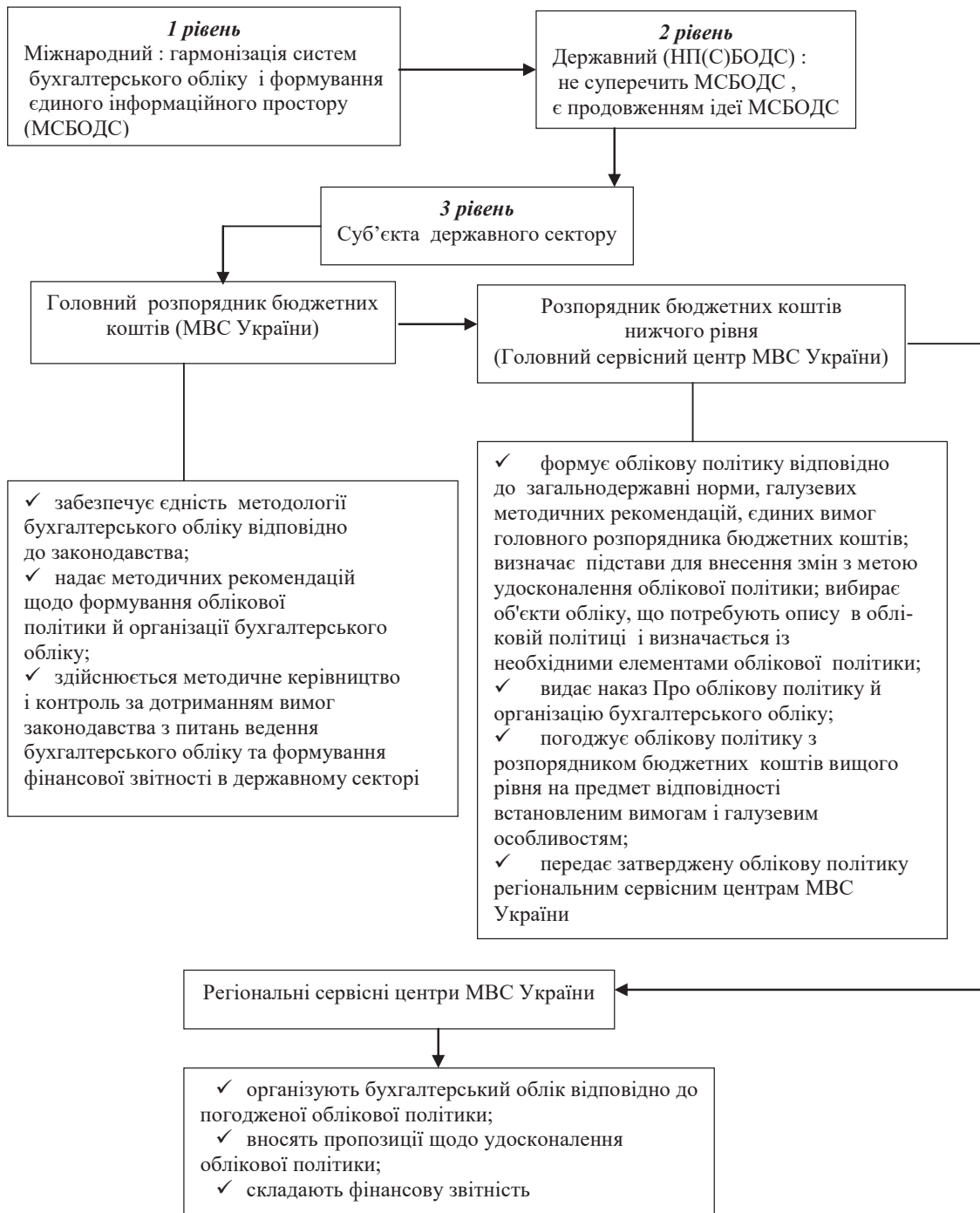


Рис. 1. Покрокові дії формування облікової політики Сервісних центрів МВС України

Джерело: розроблено авторами [7; 8]

НП(С)БОДС або приймаються нові стандарти. При цьому, необхідно розмежовувати зміни в обліковій політиці та зміни в облікових оцінках, оскільки перегляд облікових оцінок не потребує ретроспективних коригувань.

Зазначені особливості притаманні усім державним організаціям, проте при формуванні облікової політики вони повинні враховувати також галузеві особливості.

Так, враховуючи праці фахівців та думки практиків у таблиці 1 нами представлено основні

відмінності та особливості облікової політики, яка формується за НСПБО, НСПБОДС та для державної організації СЦ МВС України, а на рис. 1 представлена схема розробки облікової політики суб'єктів державного сектору на прикладі Сервісних центрів МВС України.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що реформування державного сектора економіки (ДСЕ) в Україні має стратегічний характер та вимагає створення принципово нової системи державного управління. У зв'язку з цим важливо переосмислити роль

облікової політики у процесі управління ДСЕ, а формування облікової політики державних організацій можна розглядати як напрям підвищення ефективності їх функціонування. Облікова політика, як елемент управління державною організацією, дає змогу керівництву приймати більш раціональні рішення, контролювати цільове використання коштів. Основним документом, який регламентує порядок ведення бухгалтерського обліку в державних організаціях, є

наказ про облікову політику, який розробляється головним розпорядником та доводиться до підлеглих організацій, як основний внутрішній документ з регламентації бухгалтерського обліку в межах головного розпорядника. Перспективним напрямом подальшого дослідження є проблеми методології ведення обліку та формування облікової політики з огляду на необхідність наближення до міжнародних стандартів та їх врегулювання в межах бюджетного кодексу.

Література:

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 червня 2018 року № 437-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Гевлич Л. Л. Облікова політика бюджетних установ: сучасний стан та перспективи / Л. Л. Гевлич, Я. М. Васильєва // Економіка і організація управління. – 2018. – № 1 (29). – С. 64-74.

3. Чебанова Н. В. Сучасний стан та перспективи розвитку облікової політики державних установ / Н. В. Чебанова, Л. Є. Ревуцька, Н. М. Корольова // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – 2017. – № 1. – Серія «Економічні науки». – С. 130-136.

4. Артеменко Н. В. Облікова політика установ державного сектору: сучасні підходи, порядок та умови зміни / Н. В. Артеменко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Випуск 17. – С. 792-797.

5. Труш І. Є. Особливості формування облікової політики суб'єкта державного сектору / І. Є. Труш // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Випуск 16. – Частина 3. – С. 144-146.

6. Свірко С. В. Облікова політика бюджетних установ як дієвий інструмент оптимізації їх бухгалтерського обліку / С. В. Свірко // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Випуск 1(25). – С. 269-294. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/12470>

7. Луцик Ю. О. Облікова політика суб'єкта державного сектору на сучасному етапі модернізації системи бухгалтерського обліку / Ю. О. Луцик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2019. – Т 1. – № 28. – С. 158-170. – Режим доступу: <https://doi.org/10.18371/fcftp.v1i28.163920>

8. Наказ від 28 січня 2009 року № 56 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання розпорядчого документа про облікову політику в бюджетних установах (організаціях)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN45014.html

9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 123 «Запаси» [Електронний ресурс]: Національне положення від 12.10.2010 р. № 1202. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1019-10>

10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» [Електронний ресурс]: Національне положення від 12.10.2010р. № 1202. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>

УДК 303.094.5:330.133.2:330.133.7

**КОРИГУВАННЯ НА МАСШТАБ ОБ'ЄКТА ОЦІНКИ
З ЗАСТОСУВАННЯМ НЕЛІНІЙНОГО
КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ
ДАНИХ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ**

**VALUATION OBJECT SIZE ADJUSTMENT
WITH THE USE OF MARKET DATA RESEARCH
NONLINEAR CROSS-CORRELATION REGRESSIVE ANALYSIS**

Поздняков Ю.В.

*провідний експерт-оцінювач
Українського товариства оцінювачів, представник
Експертної ради УТО у Львівській області*

Pozdnyakov Yu.V.

*Leading Expert Appraiser,
Ukrainian Appraisers Association (UAA) Member,
UAA Expert Council Deputy in Lviv District*

Ланішко М.Л.

*кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аналізу
Інституту підприємництва і перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»*

Lapishko M.L.

*Ph. D. in Economics, Professor,
Department of Finance, Accounting and Analysis,
Institute of Entrepreneurship and Advanced Technologies
of the National University "Lviv Polytechnic"*

Розглянуто методологічні засади виконання коригування на масштаб об'єкта оцінки при виконанні економічних вимірювань із застосуванням порівняльного підходу. Описана методика визначення коефіцієнта коригування на масштаб у розрахунковий спосіб на основі даних кореляційно-регресійного аналізу ринкових даних. Базовою гіпотезою є твердження про те, що відношення вартостей одиничного показника об'єкта оцінки та об'єкта порівняння визначається відношенням їх модельних вартостей у математичній моделі статистичного зв'язку вартості одиничного показника об'єкта оцінки з його загальною площею, експериментально встановленої саме для подібної нерухомості у місці локалізації об'єкта оцінки на дату оцінки. Сформульовано практичні рекомендації щодо збільшення точності та достовірності результатів оціночних робіт.

Ключові слова: оцінка нерухомості; порівняльний підхід; коригування на масштаб; математичне моделювання; методи лінійного та нелінійного кореляційно-регресійного аналізу; невизначеність результату оцінки.

Рассмотрены методологические принципы выполнения корректировки на масштаб объекта оценки при выполнении экономических измерений с применением сравнительного подхода. Описана методика определения коэффициента корректировки на масштаб расчетным путем на основе данных корреляционно-регрессионного анализа рыночных данных. Базовой гипотезой является утверждение о том, что отношение стоимостей единичного показателя объекта оценки и объекта сравнения определяется отношением их модельных стоимостей в математической модели статистической связи стоимости единичного показателя объекта с его общей площадью, экспериментально установленной именно для подобной недвижимости в месте локализации объекта оценки на дату оценки. Сформулированы практические рекомендации относительно увеличения точности и достоверности результатов оценочных работ.

Ключевые слова: оценка недвижимости; сравнительный подход; корректировка на масштаб; математическое моделирование; методы линейного и нелинейного корреляционно-регрессионного анализа; неопределенность результата оценки.

Methodological principles of valuation object size adjustment at economic measurements implementation using the Comparative Sales approach are considered. According to the described methodology, size adjustment coefficient is determined by calculation method on the basis of market data cross-correlation regressive analysis. A basic hypothesis is a statement that the relation of valuation object square single unit value index to the same of comparable object is determined by its model values relation in the mathematical model of statistical relationship between object square single unit value index and its total area. This mathematical model is experimentally set by local market data research for the exactly similar real estate objects on the valuation date. Practical recommendations for the evaluation results accuracy and reliability increasing are formulated.

Keywords: real estate valuation/appraising; Comparative Sales approach; valuation object size adjustment; mathematical simulation; linear and nonlinear cross-correlation regressive analysis methods; valuation result uncertainty.

Постановка проблеми. При здійсненні економічних вимірювань, що виконуються за допомогою порівняльного підходу незалежної експертної оцінки, виникає проблема коректності коригування на масштаб об'єкта оцінки. Як для будівель, так і для земельних ділянок спостерігається загальна закономірність зменшення ринкової вартості одиничного показника площі зі зростанням загальної площі об'єктів. Але для різних класів нерухомості і для різних місцевих умов ці залежності, природно, будуть відрізнятися. Між тим, загальноприйнятою оціночною практикою є введення коригування на масштаб на підставі певних рекомендованих у фаховій літературі фіксованих значень, ніяк не пов'язаних з характеристиками локальних ринків та їх стану на дату оцінки. Це призводить до зростання ступеня невизначеності результатів оціночних робіт, який може бути кількісно оцінений через розмір додаткової похибки, привнесеної у результат цією невідповідністю. Відтак надзвичайно актуальним питанням є дослідження взаємозв'язку між емпірично визначеними характеристиками локальних ринків та застосованими коефіцієнтами коригування на масштаб об'єкта оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефект зменшення ринкової вартості одиничного показника площі зі зростанням загальної площі об'єктів відзначається в багатьох роботах спеціалістів у галузі незалежної оцінки. О.І. Драпиковський та І.Б. Іванова стверджують, що при збільшенні розміру земельної ділянки її ціна не буде збільшуватися прямо пропорційно площі. Автори констатують наявність стійкого взаємозв'язку між розміром ділянки і вартістю одиничного показника, коли вартість одиниці площі обернено пропорційна розміру земельної ділянки [1, с. 89]. А. Д. Власов подає коефіцієнти впливу розміру земельної ділянки на її ринкову вартість, отримані на підставі статистичних даних ринку нерухомості Німеччини. Автор розглядає модель впливу розміру земельної ділянки на її ринкову вартість, що описується відношенням логарифмів площ двох земельних ділянок, піднесених до степені, якою є показник диференціації коефіцієнтів впливу розміру земельної ділянки. При цьому аналізується відношення площ ділянки, прийнятої за базову, та усередненої площі для групи досліджуваних земельних ділянок, об'єднаних за їх розміром. Автор приводить таблиці рекомендованих значень коефіцієнта коригування на масштаб об'єкта оцінки для земельних ділянок, що використовуються для забудови

об'єктами міської промислової та житлової нерухомості, в залежності від площі оцінюваної ділянки і класу будівель [2, с. 123]. В.Г. Мисовець для класу приміщень виробничої нерухомості розглядає використання поправки на масштаб при застосуванні витратного підходу, аналізуючи показник витрат на створення одиничного показника об'єму будівлі, з переходом до одиничного показника площі. Спадаюча залежність витрат на створення одиничного показника площі будівлі при збільшенні її загальної площі автором пояснюється зниженням витрат на створення питомого показника об'єму або площі будівлі при зростанні масштабності проекту. При цьому за основу взята лінійна залежність відношення площ об'єктів порівняння та об'єкта оцінки. Основною передумовою розрахунку є зіставлення парних продажів, виконане в ході аналізу відповідного сегменту ринку для визначення зміни питомої вартості [3, с. 1].

Ю.П. Губар та Р.С. Михальчук вважають необхідним введення поправки на масштаб при оцінці земельних ділянок лише у випадку суттєвої різниці площ. Автори пропонують розраховувати поправку, коли різниця площ співставлюваних об'єктів перевищує 20%, за відношенням цієї різниці до площі об'єкта оцінки – визначаючи величину коригування у 1% за кожні 20% різниці площ [4, с. 17]. А.В. Костин пропонує введення поправки на масштаб, розрахованої як усереднене значення відсоткової різниці у вартості порівнюваних об'єктів, виявлене аналізом парних продажів земельних ділянок, помножене на відношення площ об'єктів порівняння та об'єкта оцінки. Тобто в такому варіанті розмір поправки на масштаб лінійно залежить від площі об'єктів порівняння, при сталій площі об'єкта оцінки [5, с. 1]. У статті [6, с. 330] розглянуто можливості використання математичної моделі на основі множинного лінійного регресійного аналізу, за допомогою якої визначено поправочні коефіцієнти за 5 ціноформуючими факторами для оцінки міських земельних ділянок, призначених для забудови. Ю. Глухов, А. Яцура запропонували методику оцінки впливу якісних характеристик об'єкта нерухомості на його вартість, суть якої полягає у зборі інформації про подібні об'єкти нерухомості, їх розділенні на однорідні вибірки, визначенні характеристик кожної вибірки і дослідженні отриманих моделей. Методика підходить для грубого моделювання активних ринків з великим об'ємом відкритих угод, наприклад, для ринку типового житла. Точність моделювання

й необхідна кількість аналогів безпосередньо залежать від кількості рівнів досліджуваних якісних чинників. Перевагами методики є простота в моделюванні та вимога незначного числа аналогів; недоліком – відсутність диференціації у межах заданого рівня досліджуваного чинника [7, с. 160].

Аналізуючи публікації стосовно досліджень, присвячених проблематиці визначення коригування на масштаб, можемо констатувати відсутність єдиного загально визнаного і достатньо обґрунтованого підходу до вирішення цього питання. При цьому більшість методик не розкривають зв'язку між результатами дослідження ринку та отриманими коефіцієнтами коригування. Переважна більшість із описаних у фаховій літературі методів не спирається на імовірнісний підхід до аналізу даних ринкової інформації і не використовує апарату нелінійного кореляційно-регресійного аналізу. Повністю математично формалізована методика визначення коригування на масштаб, ґрунтована на статистичному підході до аналізу ринкових даних, з покроковим алгоритмом виконання оціночних процедур, до теперішнього часу у фаховій літературі в галузі незалежної оцінки не описана.

Мета дослідження. Метою статті є теоретичне обґрунтування, розробка та апробація методики об'єктивного розрахункового визначення коефіцієнтів коригування на масштаб на основі нелінійного кореляційно-регресійного аналізу даних дослідження ринку, придатної для практичного застосування у оціночній практиці при застосуванні порівняльного методичного підходу. В межах вирішення цієї задачі нижче описано результати дослідження статистичного зв'язку вартості одиничного показника об'єкта оцінки з його загальною площею. Показано, що методи на основі лінійного кореляційно-регресійного аналізу не завжди є придатними для визначення коригування на масштаб, натомість апроксимація кривої регресії нелінійними функціями дає можливість розширити діапазон, у якому ця функція є визначеною, і у такий спосіб створити передумови для встановлення значення коефіцієнтів коригування для об'єктів, різко відмінних за загальною площею. Об'єктом дослідження є передбачена національними стандартами незалежної експертної оцінки процедура коригування у порівняльному методичному підході. Кінцевою метою дослідження є опрацювання та формулювання практичних рекомендацій, спрямованих на збільшення точності і зменшення ступеня невизначеності результатів оціночних робіт.

Виклад основного матеріалу. У оціночній практиці до одного з найважливіших ціноутворюючих чинників відносять розмір, або масштаб, об'єкта оцінки, виходячи з постулату, що площа об'єкта впливає на його ліквідність на відкритому ринку. Необхідність внесення поправки на масштаб є обґрунтованою у тих випадках, коли за даними ринку простежується закономірність, що відбиває зниження вартості одиниці площі об'єкта при збільшенні його загальної площі. Оскільки даний сегмент ринку є неоднорідним та динамічним, проведення

статистичного дослідження залежності по цьому фактору доцільно здійснювати на основі цін пропозиції, виявлених при аналізі локального ринку подібної нерухомості, на дату оцінки.

Основним припущенням для об'єктивного визначення поправки на масштаб об'єкта оцінки є умова відповідності вартості одиничного показника об'єкта оцінки математичній моделі, що встановлює закономірність залежності одиничного показника пропозицій продажу від загальної площі представлених на ринку пропозицій продажу [8, с. 155]. Виходячи з виявленої тенденції ринку подібної нерухомості, пропонується розмір коригування на масштаб визначати у розрахунковий спосіб, на основі даних кореляційно-регресійного аналізу ринкових даних. Базовою гіпотезою є твердження про те, що відношення вартостей одиничного показника об'єкта оцінки та об'єкта порівняння є таким самим, яким є відношення їх відповідних модельних вартостей у математичній моделі залежності, отриманої емпірично на основі кореляційно-регресійного аналізу ринкової інформації. Тут мається на увазі експериментально визначена модель статистичного зв'язку вартості одиничного показника об'єкта оцінки з його загальною площею, характерна саме для подібної нерухомості у місці локалізації об'єкта оцінки на дату оцінки. Таким чином, значення коефіцієнтів коригування на масштаб розраховуються для конкретної оціночної ситуації і для конкретної дати, на підставі аналізу реальних ринкових даних – на відміну від численних «узагальнених» рекомендацій, адекватність яких конкретним умовам у кожному випадку є сумнівною.

У відповідності до сформульованого вище базової гіпотези, значення поправочного коефіцієнта K_S для виконання коригування на масштаб можуть бути розраховані по формулі

$$K_S = \frac{v_{oo}}{v_{on}}, \quad (1)$$

де v_{oo} – модельна вартість одиничного показника об'єкта оцінки,

v_{on} – модельна вартість одиничного показника об'єкта порівняння.

При застосуванні кривої регресії у вигляді степеневої функції виду

$$v = a S^b, \quad (2)$$

рівняння (1) приймає вигляд

$$K_S = \frac{a S_{oo}^b}{a S_{on}^b}, \quad (3)$$

де S_{oo} – площа об'єкта оцінки,

S_{on} – площа об'єкта порівняння.

За формулою (3) можна легко визначити значення поправочного коефіцієнта K_S для кожного із використаних об'єктів порівняння. Але цей вираз може бути спрощений, з метою більшої зручності практичного використання. Для цього прологарифмуємо ліву та праву частини рівняння (3):

$$\ln K_S = \ln(a S_{oo}^b) - \ln(a S_{on}^b). \quad (4)$$

Після елементарних перетворень одержимо

$$\ln K_S = \ln a + b \ln S_{oo} - \ln a - b \ln S_{on}. \quad (5)$$

Виконавши скорочення членів правої частини (5) з протилежними знаками та винісши за дужки множник b , прийдемо до

$$\ln K_S = b(\ln S_{oo} - \ln S_{on}). \quad (6)$$

Враховуючи властивості логарифмів, запишемо (6) у вигляді

$$\ln K_S = b \ln \frac{S_{oo}}{S_{on}}, \quad (7)$$

що дає підстави визначити значення поправочного коефіцієнта K_S як

$$K_S = e^{\left(b \ln \frac{S_{oo}}{S_{on}}\right)}. \quad (8)$$

З врахуванням основної логарифмічної тотожності $e^{(\ln x)} = x$,

формулу (8) можна привести до виду

$$K_S = \left(\frac{S_{oo}}{S_{on}}\right)^b, \quad (10)$$

найбільш придатного для практичного використання у оціночній практиці.

Отриманий вище аналітичний вираз має певне теоретичне і практичне значення. Воно полягає у тому, що рівнянням (10) доведено, що, по-перше, значення поправочного коефіцієнта K_S на масштаб у випадку, коли крива регресії описується степеневу функцією виду (2), не залежать від члена a рівняння (2) цієї функції; по-друге, значення цього коефіцієнта K_S визначаються лише співвідношенням площ об'єктів оцінки і порівняння та членом b рівняння (2) степеневу функції, який у (10) виступає у якості коефіцієнта гальмування. Таким чином, аналітичний вираз (10) є математичним доказом того, що значення поправочного коефіцієнта K_S можуть бути розраховані на підставі емпіричних даних дослідження ринку, і при цьому перша складова a рівняння степеневу функції регресії жодним чином не впливає на його значення, які визначаються виключно другою складовою b рівняння цієї функції. Зауважимо, що член b рівняння (2) степеневу функції відповідає за крутизну характеристики функції

$$K_S = f(S_{on}) \quad (11)$$

залежності поправочного коефіцієнта K_S на масштаб від площі S_{on} об'єкта порівняння, при фіксованому значенні площі S_{oo} об'єкта оцінки.

Зазвичай використаний оцінювачем набір об'єктів порівняння характеризується певною варіацією як одиничного показника вартості пропозиції продажу, так і показника площі. Відповідно, для кожного з об'єктів порівняння має бути розраховано визначений відповідний коефіцієнт поправки на масштаб, що залежить від співвідношення площ об'єкта оцінки і саме цього об'єкта порівняння. Описана вище методика дозволяє визначити цей коефіцієнт розраховково, у цілком об'єктивний спосіб, незалежно від суб'єктивних переконань оцінювача.

Це відкриває надзвичайно привабливу можливість використати дані дослідження локального ринку подібної нерухомості при виконанні оціночної процедури коригування в межах застосування порівняльного підходу. Також виконаними дослідженнями підтверджена недоцільність практики застосування будь-яких рекомендованих значень поправочного коефіцієнта K_S на масштаб без попередньої перевірки адекватності цих значень актуальним фактичним умовам місцевої ринкової ситуації. Розбіжності між широко застосовуваними у оціночній практиці рекомендованими значеннями коефіцієнта гальмування, що застосовується при розрахунку поправочного коефіцієнта на масштаб, та виявленими при емпіричному дослідженні ринку фактичними характеристиками статистичної залежності між вартістю одиничного показника об'єкта порівняння та його загальною площею можуть бути доволі суттєвими. Відповідно, суттєвою буде і похибка, привнесена цією розбіжністю у результат виконаних економічних вимірювань.

Отримання аналітичного виразу для характеристик кривої регресії, яка описується степеневу функцією виду (2), вимагає виконання кореляційно-регресійного аналізу статистичних даних пропозицій продажу подібного майна. Як показала практика застосування пропонованої методики, застосування нелінійного кореляційно-регресійного аналізу є практично єдиною можливістю достовірно встановити розмір поправочного коефіцієнта K_S на масштаб у випадках, коли площі об'єкта оцінки та об'єкта порівняння є сильно відмінними або взагалі неспівмірними. Застосування у таких випадках методики лінійного кореляційно-регресійного аналізу може виявитися цілком неефективним. Це зумовлено обмеженістю області визначення функції, що описує лінію регресії. Внаслідок описаної вище закономірності залежності вартості одиничного показника від загальної площі об'єктів певного класу графік лінії регресії має спадаючий характер. І, природно, у певній точці лінія регресії перетинає вісь абсцис – тобто при збільшенні загальної площі для деякого її граничного значення демонструє нульову, а надалі – і від'ємну вартість одиничного показника. Зрозуміло, що область визначення цієї функції не може містити в собі ані нульових, ані від'ємних значень вартості – як цілком позбавлених реального економічного змісту. Більш того, навіть і зона наближених до нуля значень вартості одиничного показника не повинна бути включена у область визначення функції регресії. Ми вважаємо, що у випадку застосування лінійного кореляційно-регресійного аналізу областю визначеності лінійної функції регресії є діапазон емпірично встановлених при дослідженні ринку значень вартості одиничного показника, на підставі яких ця функція була визначена. Такі значення вартості зустрічаються серед пропозицій продажу на місцевому ринку – отже, вони і мають визначати область визначеності лінійної функції регресії. Поза межами цього діапазону її слід вважати невизначеною, оскільки її екстраполяція на великі показники

площі призводить до отримання очевидно неправдоподібних результатів.

Але вказаний вище діапазон є достатньо вузьким, що сильно обмежує можливості розрахунково встановити значення поправки на масштаб за допомогою лінійного кореляційно-регресійного аналізу. І тоді єдине, що залишалося оцінювачеві – це приймати довільні припущення про значення поправочного коефіцієнта, спираючись лише на власні суб'єктивні переконання, не підтвержені жодним обґрунтуванням. У випадку неспівмірності масштабів наявних на ринку пропозицій продажу подібних об'єктів це могло поставити під сумнів можливість застосування порівняльного підходу. Тому вирішення проблеми методологічного забезпечення виконання процедури коригування на масштаб є надзвичайно актуальним питанням, оскільки при високому ступені неспівмірності масштабів порівнюваних об'єктів використання апарату лінійного кореляційно-регресійного аналізу не здатне забезпечити досягнення достовірного результату оцінки.

Ця проблема є надзвичайно важливою для випадків, коли необхідно оцінити вартість великих земельних ділянок, нетипових для місцевого ринку. Якщо ділянки співставної площі відсутні серед пропозицій продажу, перед оцінювачем повстає задача визначення вартості об'єкта оцінки, користуючись лише даними щодо значно менших за площею ділянок, представлених на ринку пропозицій продажу. Теоретичні засади незалежної оцінки підтверджують, що факт об'єднання великої кількості дрібних ділянок у одну велику має зменшити значення вартості одиничного показника об'єкта оцінки. У фаховій літературі відзначається, що за надлишкової для обраного варіанта подальшого використання площу ділянки завжди сплачується нижча ціна, а земельні ділянки великого розміру зазвичай

використовуються під територіаломісткі, але низькодохідні функції. Ліквідність аномально великих об'єктів земельної нерухомості є значно нижчою, у порівнянні з дрібними ділянками, які користуються значно вищим попитом. Власне цими факторами ціноутворення на ринку землі, зокрема, зумовлений взаємозв'язок між розміром ділянки і ціною її одиничного показника, яка обернено пропорційна загальній площі земельної ділянки [1, с. 89]. Гіпотетична спроба виставлення на ринок подібного об'єкта оцінки у стані без невід'ємних додаткових покращень зіштовхнулася би з відсутністю попиту, оскільки масовий попит на нетипові для локального ринку об'єкти відсутній. Пошук зацікавленого подібним об'єктом інвестора може бути дуже тривалим. Наявність великомасштабного об'єкта оцінки, який не має аналогів на ринку земельних ділянок, при визначенні його ринкової вартості вимагає застосування більш складних оціночних методологічних прийомів і процедур. З нашої точки зору, оптимальним шляхом вирішення поставленої задачі є використання апарату нелінійного кореляційно-регресійного аналізу.

Проілюструємо викладене вище реальними результатами дослідження ринку земельних ділянок у місті В., станом на грудень 2019 р., і порівняємо результати застосування методів лінійного та нелінійного кореляційного аналізу. Нижче показано кореляційні поля статистичного зв'язку досліджуваних параметрів, отримані на підставі очищеної від грубих помилок (промахів) вибірки представлених у відкритих джерелах пропозицій продажу земельних ділянок площею більше 10 сот. га.

Як видно з рис. 1, (зліва), хмара міток кореляційного поля характеризується великим розсіюванням одиничного показника пропозицій продажу у діапазоні площ до 40 сот. га, дещо меншим розсіюванням

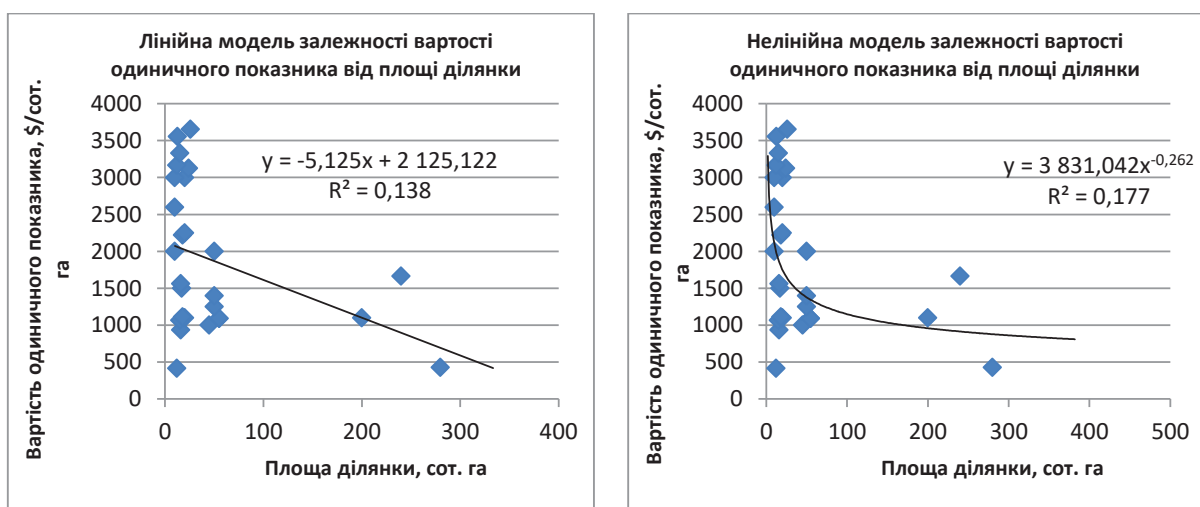


Рис. 1. Графічна інтерпретація результатів дослідження статистичного зв'язку досліджуваних параметрів. Кореляційне поле статистичного зв'язку площ земельних ділянок та одиничного показника вартості пропозицій продажу з застосуванням лінійного (зліва) та нелінійного (справа) кореляційно-регресійного аналізу

Джерело: діаграми є власною авторською розробкою

у діапазоні площ 40 – 70 сот. га, і ще меншим розсіюванням у діапазоні площ 70 – 280 сот. га. Отримані доволі низькі значення лінійного коефіцієнта кореляції $R = -0,371$ і коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,138$ свідчать про відсутність сильного статистичного взаємозв'язку між цими параметрами. Згідно даних табл. 4.1 «Кількісні критерії оцінки щільності зв'язку» [9, с. 103], отримані значення коефіцієнта кореляції дають підстави охарактеризувати ступінь щільності статистичного зв'язку як «Помірний», оскільки значення $R = -0,371$ відноситься до другого інтервалу цієї таблиці (0,3 – 0,5 за абсолютною величиною). Але отримані дані переконливо свідчать про наявність статистичного взаємозв'язку між цими параметрами. Виявлений дослідженням імовірнісний характер взаємозалежності досліджуваних параметрів показав відсутність їх функціонального зв'язку та наявність кореляційного зв'язку – що підтверджує доцільність підходу до їх аналізу, як до випадкових величин.

У повній відповідності з теорією незалежної експертної оцінки, значення одиничного показника вартості знижуються зі збільшенням площі земельних ділянок, що і дає підстави для введення коригування на масштаб. Цей факт підтверджує напрямок лінії регресії і знак лінійного коефіцієнта кореляції. Найбільш цікавий висновок, який можна зробити з отриманих результатів, це підтвердження наступної закономірності: для ділянок з більшою площею ступінь розсіювання значень одиничного показника вартості пропозиції продажу є меншим.

Областю припустимих значень отриманої вище лінії регресії можна вважати діапазон вартостей одиничного показника пропозиції продажу, виявлений дослідженням ринку. Діапазону площ пропозицій продажу у 10 – 280 сот. га відповідає діапазон вартостей одиничного показника пропозицій продажу у 416,67 – 3653,85 \$/сот. га. За умови належності точки нижньої межі цього діапазону до отриманої вище лінії регресії її абсциса становитиме 333,36 сот. га (на рис. 1 не показана, як відсутня у аналізованому масиві даних). Далі, для земельних ділянок, площа яких є більшою від 333,36 сот. га, лінія регресії переходить в область невизначених значень, нижчих від 416,67 \$/сот. га. Екстраполяція визначеної вище лінії регресії на площі об'єктів, більших від 333,36 сот. га, є очевидно некоректною процедурою – оскільки, зважаючи на напрямок лінії регресії, вона вже у околиці значень площі у 414,66 сот. га перетинається з віссю абсцис. Тому кінцевим достовірним значенням виявленої статистичної залежності досліджуваних параметрів, визначеним з врахуванням усієї сукупності первинних даних та області припустимих значень отриманої вище лінії регресії, є власне вказана вище точка. Її абсциса становить 333,36 сот. га, а ордината, відповідно 416,67 \$/сот. га. Отримані вище характеристики лінії регресії, таким чином, є достовірними для діапазону варіації одиничного показника вартості пропозицій продажу від 416,67 \$/сот. га до 3653,85 \$/сот. га. Площа об'єктів оцінки, більших від 333,36 сот. га, не входить у цей діапазон,

і з використанням лінії регресії може бути визначене лише від'ємне значення вартості одиничного показника об'єкта оцінки, що очевидно позбавлене економічного змісту. Отже, отримані з застосуванням лінійного кореляційно-регресійного аналізу дані є непридатними для розрахунку поправки для коригування на масштаб великих ділянок з площею більше ніж 333,36 сот. га. Факт неспівмірності масштабу об'єкта оцінки і об'єктів порівняння вимагає використання більш складних – але водночас і більш точних методик. Якщо аналіз ринку підтверджує відсутність пропозицій продажу земельних ділянок настільки великої площі, як площа об'єкта оцінки, коригування на масштаб може бути розрахунково визначене лише із застосуванням нелінійного кореляційного аналізу.

Як видно з рис. 1, (справа), нелінійна крива регресії більш докладно описує характер статистичного зв'язку досліджуваних параметрів. У цьому випадку отримано вище значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,177$, яке відповідає значенню коефіцієнта кореляції $R = -0,421$. Звичайно, ми цілком умовно говоримо про значення коефіцієнта кореляції – маючи на увазі значення кореляційного відношення, яке є аналогом коефіцієнта лінійної кореляції для нелінійних залежностей. Отримані дані переконливо свідчать про наявність більш точного опису статистичного взаємозв'язку між досліджуваними параметрами саме у випадку застосування нелінійного кореляційно-регресійного аналізу. Але найбільш важливим є факт, що отримана вище нелінійна крива регресії є визначеною у широкому діапазоні площ. На відміну від лінійної прямої регресії, область припустимих значень якої не містить значення площ об'єкта оцінки, більших від 333,36 сот. га, отримана крива регресії дає можливість визначити модельне значення одиничного показника вартості для набагато більших значень площ. Наприклад, для значення площі об'єкта оцінки 500 сот. га модельне значення одиничного показника вартості, що визначається характеристиками отриманої вище кривої регресії, складає 751,95 \$/сот. га. Хоча межа залежності, визначеної рівнянням (2), є нульовою, і крива регресії зі зростанням площі асимптотично наближається до нуля,

$$\lim_{S \rightarrow \infty} v = 0, \quad (12)$$

модельне значення одиничного показника вартості для кривої регресії, поданої на рис. 1, (справа), досягає нижньої межі діапазону вартостей одиничного показника пропозицій продажу у 416,67 \$/сот. га аж при 4759,80 сот. га. Тобто на усьому інтервалі аж до цього горішнього граничного значення площі крива регресії, відповідно до прийнятих вище припущень, є визначеною функцією.

Це відкриває можливість використання результатів обробки ринкової інформації для виконання коригування на масштаб у досліджуваному діапазоні варіації одиничного показника вартості пропозицій продажу. Варто наголосити, що отримане вище модельне значення одиничного показника вартості об'єкта оцінки

може бути лише дуже наближеним орієнтиром його фактичної вартості, оскільки воно не враховує жодних відмінностей між об'єктом оцінки і об'єктами, використаними для визначення характеристик кривої регресії, окрім відмінності у площях. Використаний нами метод однофакторного нелінійного кореляційно-регресійного аналізу дозволяє врахувати відмінності лише за одним параметром. Усі інші відмінності між об'єктом оцінки і об'єктами порівняння враховуються пізніше, при виконанні стандартної оціночної процедури коригування, передбаченої національними стандартами оцінки [10, с. 1; 11, с. 1]. Зауважимо, що отримані вище дані добре узгоджуються з результатами дослідження, приведеного у роботі [12, с. 1], де подано формули розрахунку поправки на масштаб земельної ділянки в залежності від кількості населення у населеному пункті. Населення міста В. станом на дату оцінки відповідає останньому рядку вміщеної у вказаному джерелі таблиці, у якому для населених пунктів міст (і приміських земель) з населенням до 50 тис. осіб вказано значення коефіцієнта гальмування ціни $K_c = -0,25$. У розглянутому вище прикладі – рис. 1, (справа) – визначений емпірично, на підставі дослідження локального ринку подібних об'єктів земельної нерухомості, коефіцієнт гальмування ціни встановлено більш точно, у розмірі $K_c = -0,262$.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами дослідження можна зробити наступні висновки. У роботі було отримано та проаналізовано аналітичні вирази, що визначають вплив загальної площі об'єкта оцінки на вартість одиничного показника об'єкта оцінки на підставі дослідження статистичного зв'язку між цими параметрами. Дослідженням підтверджено факт нелінійного зниження вартості одиничного показника об'єкта оцінки при збільшенні загальної площі. Найважливішим результатом є математично доведена можливість використати результати емпіричних досліджень ринкової ситуації на дату оцінки для визначення розміру коригування на масштаб. У такий спосіб реалізовано можливість виключення суб'єктивного впливу окремих оцінювачів та рецензентів на результат оціночних робіт, оскільки чисельне значення поправки на масштаб за пропонованою методикою визначається виключно розрахунковим чином, за описаним у роботі чітко формалізованим математично алгоритмом.

Використання пропонованого підходу дало можливість виконання оціночної процедури коригування на масштаб на підставі об'єктивно встановлених даних, що забезпечило зниження впливу систематичної похибки економічних вимірювань, привнесеної використанням неперевіраних даних. Звичайно, процедура дослідження локальної ринкової ситуації на дату оцінки, з наступним визначенням характеристик нелінійної кривої регресії, є достатньо трудомісткою процедурою. Але цей недолік пропонованої методики цілком компенсується можливістю математично строгого доказу коректності виконання процедури коригування на масштаб. Це особливо

необхідно у будь-яких спірних ситуаціях, зокрема – пов'язаних із судовими суперечками щодо правильності виконання оціночних робіт. Таким чином, описана методика розрахункового встановлення значень поправочного коефіцієнта K_s на масштаб на підставі дослідження ринку може бути застосована як безпосередньо при виконанні оціночних робіт, так і при подальшому рецензуванні таких робіт, виконаних раніше. Варто зауважити, що пропонований підхід може бути застосований як при оцінці земельних ділянок, так і їх поліпшень у вигляді будівель – оскільки закономірності формування ринкових цін є подібними.

На підставі виконаного дослідження можна сформулювати деякі практичні рекомендації щодо збільшення точності та достовірності результатів оціночних робіт. Описана у статті методика апробована у поточній оціночній діяльності; розглянуто конкретний приклад її застосування при оцінці земельних ділянок. Область застосування методу поширюється також і на оцінку об'єктів житлової та особливо – промислової нерухомості, де діапазон розкиду площ об'єкта оцінки є дуже широким, а залежності вартості одиничного показника від загальної площі є подібними. Застосування традиційних методів, зокрема – лінійного кореляційно-регресійного аналізу, для випадку, коли площі представлених на ринку об'єктів та об'єкта оцінки є неспівмірними, є вельми проблематичним – якщо не зовсім неможливим. Для таких випадків використання пропонованої методики є єдиною можливістю коректного застосування порівняльного підходу.

Перспективи подальших розробок у цьому напрямку полягають у оптимізації переліку видів нелінійних функцій, якими апроксимується крива статистичної залежності між вартістю одиничного показника об'єкта порівняння та його загальною площею. Попередній аналіз вказує на можливість застосування також поліноміальної та логарифмічної функцій кривої регресії. Але у будь-якому випадку критерієм вибору можна вважати максимізацію кореляційного відношення, яке є аналогом коефіцієнта лінійної кореляції для нелінійних залежностей. Функціональна залежність, що описує нелінійну криву регресії, забезпечить мінімальний показник невизначеності результату оцінки при найвищому значенні кореляційного відношення, яке визначає тісноту статистичного зв'язку між досліджуваними параметрами. Розглянута у роботі методика реалізує можливість зниження впливу методичних похибок на результат оціночних робіт і є, на наш погляд, підтвердженням доцільності застосування інформаційно-метрологічного підходу [13, с. 80; 14, с. 415] з ширшим застосуванням методів математичної статистики для зменшення ступеня невизначеності результату при виконанні економічних вимірювань методами незалежної оцінки. Впровадження пропонованої методики у оціночну практику, на наше переконання, сприятиме зниженню ступеня невизначеності результатів оціночних робіт та підвищенню якості їх методологічного забезпечення [15, с. 25].

Література:

1. Драпіковський О.І., Іванова І.Б. Оцінка земельних ділянок. – К. : «ПРІНТ-ЕКСПРЕС», 2004. – 296 с.
2. Власов А.Д. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости земельных участков по кадастровым кварталам города Новосибирска. – 4-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2007. – 125 с.
3. Мисовец В.Г. Обоснование и расчет поправки на площадь объекта оценки при оценке недвижимости. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.labrate.ru/misovets/2002_article_misovets_popravka.htm.
4. Губар Ю.П., Михальчук Р.С. Дослідження та аналіз коефіцієнтів коригування в методичному підході, що базується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок. / Ю.П. Губар, Р.С. Михальчук. // Геодезія, картографія і аерофотознімання. 2007. № 68. С. 17-24.
5. Костин А.В. Поправка Мисовца при оценке рыночной стоимости земельного участка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.treko.ru/show_article_972.
6. Шульган Р.Б., Янчук О.Є., Сварищевич Т.М. Експертна грошова оцінка земельних ділянок з використанням математичної моделі. – // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Технічні науки». Вип. 4 (64), 2013, с. 330 – 337. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ep3.nuwm.edu.ua/3524/1/Vt6440.pdf>.
7. Глухов Ю., Яцура А. Методика оцінки впливу якісних характеристик нерухомого майна на його вартість. // Галицький економічний вісник, № 2 (49), 2015. С. 160 – 169.
8. Williams, T. P. (2004). Base Adjusting in the Sales Comparison Approach. – The Appraisal Journal, Spring 2004, pp. 155 – 162.
9. Сивец С.А. Статистические методы в оценке недвижимости и бизнеса. Учебно-практическое пособие по статистике для оценщиков. – Запорожье, 2001. – 320 с.
10. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету міністрів України № 1440 від 10.09.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p>.
11. Про затвердження Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна»: Постанова Кабінету міністрів України № 1442 від 28.10.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-p>.
12. Поправка рыночной стоимости земельного участка на общую площадь (размер, масштаб). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://statielt.ru/korrektirovki-stoimosti-zemli/742-na-masshtab-razmer-obshchuyu-ploshchad-zemelnykh-uchastkov-korrektirovka-na-01-07-2016-goda>.
13. Pozdnyakov Yuri, Lapishko Maria (2019). The use of informative-metrological paradigm in independent expert valuation theory. – Information and Innovation Technologies in Economics and Administration. Katowice School of Technology, Monograph 27. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w Katowicach, 2019. Ed.: Olena Chukurna, Magdalena Gawron-Lapuszek. 267 p., pp. 80 – 88.
14. Поздняков Ю. В., Лапішко М. Л. Багаторазові непрямі економічні вимірювання як методологічна основа для встановлення невизначеності результату оцінювання вартості // Приазовський економічний вісник. – 2019. – № 5 (16). С. 415 – 421. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rev.kpu.zp.ua/vypusk-5-16>.
15. Маркус, Я.І., Поздняков, Ю.В., Максимов, С.Й., Шалаєв, В.М., Булгакова, С.А., Зайцева, В.Г., Нефьодов, О.В., Маркус, В.В., Чашин, Ю.Г., Малишева, К.О. Контроль якості робіт з оцінки майна (рецензування, експертиза). // Під заг. ред. Маркуса Я.І. – Практика оцінки майна, № 3, 2018. – 104 с.

УДК 336.712

ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ АТ «АБ «РАДАБАНК»»**ASSET MANAGEMENT ASSESSMENT JSC “AB “RADABANK”****Пономарьова О.Б.***старший викладач кафедри банківської справи та фінансових послуг
Університету митної справи та фінансів***Ropomareva O.B.***Senior Lecturer in Banking and Financial Services Chair,
University of Customs and Finance***Шмарковська А.О.***студентка
Університету митної справи та фінансів***Shmarkovska A.O.***Student,
University of Customs and Finance*

На сьогодні одним зі значних факторів розвитку ринкової економіки є ефективна банківська система, основу якої складають комерційні банки. Тому характерною ознакою нинішнього етапу розвитку української банківської системи є перехід від збиткової до прибуткової роботи. Як нам відомо, активні операції спрямовані на одержання прибутку. Саме тому метою написання статті є аналіз та оцінка сучасного стану банківських активів на прикладі діяльності АТ «АБ «РАДАБАНК». У роботі наведено статистику активів АТ «АБ «РАДАБАНК» за чотири роки (2015-2018 рр.). Розглянуто динаміку розвитку доходних та недоходних активів банку на основі горизонтального та вертикального аналізів. За допомогою коефіцієнта концентрації ми визначили рівень ризиковості активів банку.

Ключові слова: банк, активи, активні операції, банківські активи, доходні активи, недоходні активи.

На сегодня одним из значительных факторов развития рыночной экономики является эффективная банковская система, основу которой составляют коммерческие банки. Поэтому характерным признаком нынешнего этапа развития украинской банковской системы является переход от убыточной к прибыльной работе. Как нам известно, активные операции направлены на получение прибыли. Именно поэтому целью написания статьи является анализ и оценка современного состояния банковских активов на примере АО «АБ «РАДАБАНК». В работе приведена статистика активов АО «АБ «РАДАБАНК» за четыре года (2015-2018 гг.). Рассмотрена динамика развития доходных и недоходных активов банка на основе горизонтального и вертикального анализов. С помощью коэффициента концентрации мы определили уровень рискованности активов банка.

Ключевые слова: банк, активы, активные операции, банковские активы, доходные активы, недоходные активы.

Today, one of the major factors in the development of a market economy is an efficient banking system, based on commercial banking. Therefore, a distinctive feature of the current stage of development of the Ukrainian banking system is the transition from unprofitable to profitable work. As we know, asset operations are aimed at profit. That's why the analysis and evaluation of the current situation of banking assets on the example of the JSC "JSB "RADABANK" is the purpose of the article. There are asset statistics of JSC "AB "RADABANK" for four years (2015-2018 yy.) in the article. The dynamics of the development of profitable and non-performing assets of the bank on the basis of horizontal and vertical analyzes is considered. The level of riskiness of the bank's assets was determined using the concentration coefficient.

Keywords: bank, assets, active operations, banking assets, profitable assets, non-performing assets.

Постановка проблеми. Нині одним із найважливіших чинників розвитку ринкової економіки є банківська система, від ефективного функціонування якої залежить не лише подальший ефективний розвиток економіки країни, а й добробут населення загалом. Важливим фактором розвитку банківських установ є їх ресурси. Наразі спостерігається тенденція стрімкого зростання активів українських банків. За умов високої ризиковості ринкового середовища фінансова стійкість банку залежить від

раціонального розподілу коштів між усіма агрегатами активів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Значний внесок у розробку питань щодо діяльності банківських установ та забезпечення їх фінансової стійкості зробили такі вітчизняні економісти, як О. І. Барановський, З. М. Васильченко, О. Д. Вовчак, В. М. Кочетков, С. В. Леонов та інші. Проте в силу стрімкого розвитку та вдосконалення банківських операцій виникає необхідність аналізу поточного

стану вітчизняної банківської системи на прикладі АТ «АБ «РАДАБАНК».

Мета дослідження: провести оцінку якості портфеля активів, а саме – ступеня їх диверсифікованості, ліквідності, прибутковості та ризику

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення якості активів банку і зниження ризиковості в діяльності банківських установ необхідно дотримуватись основних принципів:

1) не направляти всі ресурси в однотипні операції або обмеженій кількості клієнтів;

2) забезпечувати збалансованість між обсягами й строками залучених коштів та обсягами й строками розміщених коштів;

3) використовувати значну частку короткострокових вкладень в активні операції, тому що у банку завжди буде певний запас грошових коштів для покриття своїх зобов'язань.

Активні операції (asset side operations) – операції, спрямовані на розміщення та використання наявних у банку власних та залучених ресурсів з метою одержання прибутку при раціональному розподілі ризиків за окремими видами операцій та підтриманні необхідного рівня ліквідності [1].

Банківські активи (bank's assets) – ресурси банку та кошти, що класифікуються за напрямками розміщення та використання з метою одержання прибутку. Інколи вони визначаються як ресурси, контрольовані банком у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до збільшення

економічної вигоди у майбутньому. Дані ресурси показують в активі балансу банку та включають: кошти в касі банку, кошти на кореспондентських рахунках, кошти в резервних фондах банку, надані кредити юридичним і фізичним особам, надані міжбанківські кредити, державні облигації, цінні папери, вкладення у факторингові та лізингові операції, дебітори, кошти, вкладені у спільну господарську діяльність тощо [1].

Розглянемо динаміку структури активів АТ «АБ «РАДАБАНК» за 2015-2018 роки (таблиця 1).

Слід зазначити те, що активи поділяються на дохідні та недохідні. Дохідні активи безпосередньо спрямовані на отримання доходу, а недохідні потребують вкладання коштів, тому їх значення для розвитку банку, на перший погляд, є неперіоритетним. Особливо це стосується основних засобів та нематеріальних активів. При виборі, куди саме спрямувати вільні кошти (на придбання або виготовлення основних засобів та нематеріальних активів чи на фінансові операції), керівництво банку найчастіше обирає другий варіант, який сприятиме формуванню прибутку. У нашому випадку до дохідних активів відносяться кредити та заборгованість клієнтів, цінні папери в портфелі банку до погашення та інвестиційна нерухомість. Розглянемо кожну статтю більш детально.

Дані таблиці свідчать, що сума сукупних активів банку за досліджуваний період помітно зросла з 502849 тис. грн до 1505564 тис. грн, тобто на 1002715 тис. грн, або на 199,41 %.

Таблиця 1

Фінансова звітність активів АТ «АБ «РАДАБАНК» 2015-2018 рр. (тис. грн.)

Найменування Статті	Роки				Абсолютний приріст 2018-2015 рр.	Темп приросту, %
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018		
Грошові кошти та їх еквіваленти	50359	73696	183797	116914	66555	132,16%
Фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	-	-	2825	-	-	-
Кошти в інших банках	-	-	36273	68934	68934	-
Кредити та заборгованість клієнтів	294687	439654	607059	819360	524673	178,04%
Цінні папери в портфелі банку до погашення	126230	257175	240930	394473	268243	212,50%
Інвестиційна нерухомість	6919	4454	10	10	-6909	-99,86%
Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	-	59	-	-	-	-
Відстрочений податковий актив	30	175	353	457	427	1423,33%
Основні засоби та нематеріальні активи	13061	17671	56652	74313	61252	468,97%
Інші фінансові активи	7812	14562	18157	-	-7812	-100,00%
Інші активи	3751	11946	15716	31103	27352	729,19%
Усього активів:	502849	819392	1161772	1505564	1002715	199,41%

Джерело: [2; 3; 4; 5]

Основну частку в активних операціях мають кредити та заборгованість клієнтів (у 2015 році – 58,6 %, 2016 – 53,66 %, 2017 – 52,25 %, 2018 – 54,42 %). У звітному періоді у порівнянні з минулим роком вони зросли на 212301 тис. грн, або на 34,97 %, а за весь період вони збільшилися на 524673 тис. грн, тобто на 178,04 %. Друге місце в активних операціях банку посідають цінні папери в портфелі банку до погашення. Їх сума у банку становила на кінець досліджуваного періоду 394473 тис. грн проти 126230 тис. грн на початок, тобто зросла на 268243 тис. грн, або на 212,5 %. Отже, можемо з упевненістю сказати, що значну дохідну частину банку складають відсотки, нараховані емітентами за розміщення боргових цінних паперів.

Інвестиційна нерухомість за досліджуваний період значно знизилася з 6919 тис. грн до 10 тис. грн. У 2015 році її частка становила 1,38 %, у 2016 – 0,54 %, а у 2017 та 2018 роках взагалі 0 %. Тобто це означає, що рівень доходів від оренди земельних ділянок, будівель, споруд, що належать банку, став практично нульовим.

Недохідні активи є невіддільною складовою забезпечення нормального процесу діяльності банківської установи, недостатність яких призводить до зменшення ефективності роботи банку. На сьогодні актуальною проблемою є визначення ефективності використання недохідних активів у грошовому еквіваленті, оскільки вони впливають на процес надання банківських послуг здебільшого опосередковано.

Важливість ролі недохідних активів полягає в тому, що цей напрям фінансово-економічної діяльності банку забезпечує формування й ефективне використання основних засобів як головної складової успішної конкурентоспроможності на ринку та виявлення найефективніших напрямів інвестування фінансових ресурсів у нематеріальні активи. Висока питома вага нематеріальних активів може свідчити про інноваційний характер стратегії банку, про вкладення капіталу в ліцензії, патенти та іншу інтелектуальну власність. Тому зосередження фінансових ресурсів у цьому напрямку виступає фактором впливу на ефективну господарську діяльність у майбутньому. Основу ефективного вкладання коштів у основні засоби й інші необоротні активи банку формує його правильно визначена технічна політика.

Недостатня кількість недохідних активів призводить до великих експлуатаційних витрат, а отже, до підвищення собівартості банківських послуг. Надлишок їх сигналізує про наявність баласту, який обтяжує установу, стримує її розвиток, відволікаючи з обігу значні кошти. Саме тому у процесі реалізації фінансової стратегії банку важливу роль відіграє правильне формування недохідних активів.

Грошові кошти та їх еквіваленти зросли за досліджуваний період з 50359 тис. грн до 116914 тис. грн, тобто на 66555 тис. грн, або на 132,16 %. Проте, їх частка в загальній сумі активів зменшилася з 10,01 % у 2015 році до 7,77 % у 2018 (на 2,25 %). Але нам відомо, що ці кошти здебільшого не приносять банку доходу, а використовуються для покриття власних зобов'язань. Відтак, їх надмірний рівень (ідеться про

частку в сумарних активах) фактично призводить до невикористання банком можливості розширення своїх операцій. Однак у період фінансової нестабільності значні обсяги названих активів вважають позитивною ознакою стабільності банку.

Кошти на кореспондентських рахунках в інших банках відіграють роль миттєво ліквідних активів для проведення розрахунків. За ними банк не отримує доходів, тому їх частка в сумарних активах, як правило, незначна. У нашому дослідженні на початок періоду (протягом двох років) АТ «АБ «РАДАБАНК» взагалі не відкривав рахунки в інших банках, і лише у 2017 році поклав кошти на рахунок – 36273 тис. грн, а у 2018 році сума збільшилася до 68934 тис. грн, а їх частка становила 3,12 і 4,58 % відповідно (тобто збільшилася на 1,46 %).

Сума матеріальних та нематеріальних активів становила у банку на кінець досліджуваного періоду 74313 тис. грн проти 13061 тис. грн на початок, тобто зросла аж на 468,97 %. Їх частка в сукупних активах також зросла з 2,6 % до 4,94 %, тобто на 2,34 %. Високий темп приросту основних засобів може бути результатом розвитку банку, розширення мережі його філій, підвищення рівня технічного забезпечення тощо. Але якщо тенденцію підвищення питомої ваги основних засобів не буде зупинено, то структура активів банку погіршиться і перетвориться на неефективну.

Інші види активних операцій відіграють незначну роль у діяльності банку і їх частка незначна. За досліджуваний період вони збільшилися з 0,75 до 2,07 %, а інші фінансові активи за два роки зменшилися з 7812 тис. грн до нуля.

Важливим у процесі проведення аналізу рівня диверсифікації активів є розрахунок коефіцієнта концентрації (Кк) якій розраховується за формулою [6, ст. 71]:

$$K_k = \frac{A_i}{\sum A_i},$$

де A_i – певна група активів;

$\sum A_i$ – сукупні активи.

Коефіцієнт концентрації показує, яку частку займає та або інша група активів банку в загальному обсязі активів. Чим більша величина коефіцієнта концентрації певної групи активів, тим більш ризиковою вважається діяльність банку.

За методикою Сухогої Л. Ф. оптимальної вважається наступна структура активів банку [6, ст. 71]:

- високоліквідні активи, серед яких – залишки коштів в касі, всі кошти на кореспондентських рахунках – коефіцієнт концентрації близько 0,3;
- надані кредити – $K_k = 0,4$;
- всі вкладення в цінні папери – $K_k = 0,10-0,12$;
- основні кошти й нематеріальні активи – $K_k = 0,17-0,18$;
- Інші активи – $K_k = 0,02-0,03$.

У нашому прикладі коефіцієнт концентрації високоліквідних активів станом на 2018 рік становить 0,1, що свідчить про ризикову політику ведення діяльності, оскільки миттєва ліквідність свідчить про

здатність банку вчасно покривати свої зобов'язання, а ми бачимо, що показник нижчий за норму. Але при цьому діяльність банку є більш прибутковою, адже він усі свої вільні кошти вкладає у розвиток операцій, від яких згодом отримує дохід.

По наданих кредитах показник становить 0,5, що трохи вище від норми. Виходячи з цього можемо зробити висновки про те, що банк розширяє свою кредитну діяльність. Це є хорошим показником, адже збільшення кількості клієнтів сприяє підвищенню прибутковості банку, але, у свою чергу, посилюється ступінь ризикованості банківських операцій у результаті зниження диверсифікованості активів.

Безсумнівно, інвестиції в цінні папери є одним з двох основних джерел доходу поряд з кредитами, але, як ми бачимо, знову показник коефіцієнта концентрації перевищує норму і складає 0,26. Тобто, банк вкладає свої вільні кошти у дані документи з метою отримання хорошого прибутку, але при цьому ризикує, залишаю недостатню кількість капіталу для погашення власних зобов'язань.

Зважаючи на вище сказане можна не дивуватися, що коефіцієнт концентрації основних коштів і нематеріальних активів є значно нижчим від норми і становить 0,05, адже вже стало зрозуміло, що

банк концентрує свою увагу на розміщенні коштів у дохідні активи. Вкладення у матеріальні та нематеріальні активи є непродуктивними, тому їхня питома вага в загальному обсязі активу не повинна перевищувати 20%. В нашому ж прикладі станом на 2018 рік вона складає всього 4,9 %.

Єдиним показником, який відповідає нормі, став коефіцієнт концентрації інших активів, який становить 0,02.

Висновки. Викладене свідчить, що основним джерелом доходів комерційного банку є кредитні операції, тобто вони відіграють головну роль в активних операціях банку. Це є хорошим показником, адже кошти клієнтів для банку являються одним з основних факторів зростання банківського прибутку, а, отже, і ефективності банківської діяльності в цілому. Але, АТ «АБ «РАДАБАНК» має ризикову політику функціонування. Банк не дотримується норми щодо кількості ліквідних активів у обігу, що унеможлиблює покрити власні зобов'язання при терміновій необхідності. Значно менші вкладення коштів у недохідні активи може призвести до великих експлуатаційних витрат, що, у свою чергу, за собою потягне підвищення собівартості банківських послуг.

Література:

1. Національний банк України: [сайт]. URL: <https://www.bank.gov.ua/>.
2. Фінансова звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності разом зі звітом незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2015 року / Публічне акціонерне товариство «Акціонерний банк «РАДАБАНК» 56 с.
3. Фінансова звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності разом зі звітом незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2016 року / Публічне акціонерне товариство «Акціонерний банк «РАДАБАНК» 56 с.
4. Фінансова звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності разом зі звітом незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2017 року / Публічне акціонерне товариство «Акціонерний банк «РАДАБАНК» 59 с.
5. Фінансова звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності разом зі звітом незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2018 року / Публічне акціонерне товариство «Акціонерний банк «РАДАБАНК» 91 с.
6. Шийко В. І. Оцінювання управління ліквідністю банківських установ / В. І. Шийко // Економічна наука. – 2018. – № 12. – С. 68-74.

УДК 336.01

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА УКРАЇНА У НАПРЯМКУ ІНТЕГРАЦІЇ З ЄС

EURO INTEGRATION: THEORETICAL AND HISTORICAL ASPECTS AND UKRAINE IN THE DIRECTION OF EU INTEGRATION

Ринкевич Н.С.

асистент

Підніпровської державної академії будівництва та архітектури

Rynkevych N.S.

Assistant,

Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Лазебна А.А.

студентка економічного факультету

Підніпровської державної академії будівництва та архітектури

Lazebna A.A.

Student of the Faculty of Economics,

Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

У статті розглянуто історичний аспект створення Європейського Союзу, наведено причини, що стали поштовхом для розвитку європейської інтеграції. Перелічені основні умови, які повинна виконати Україна для вступу до Європейського Союзу. Надано список країн-учасниць які входять до Європейського Союзу та країни-претенденти, які прагнуть вступити до спільноти. Розглянуті проблеми, над вирішенням яких зосереджений зараз Європейський Союз. Представлено формування бюджету Євросоюзу та найбільш вірогідний сценарій розвитку подій у ЄС. Розглянуто євроінтеграційний шлях України, які перспективи та проблеми має країна, що вже зроблено і що потрібно робити далі. Проаналізовано Стратегію інтеграції України до Європейського Союзу та очікуваний результат від реалізації стратегії. Розглянуто від чого залежить інтеграція України у світове господарство.

Ключові слова: євроінтеграція, Європейський Союз, інтеграційний процес, зовнішня політика, інтеграційне об'єднання, держави-партнери, країни-претенденти, ВВП ЄС, асоціація з ЄС, зона вільної торгівлі, перешкоди інтеграції.

В статье рассмотрен исторический аспект создания Европейского Союза, приведены причины, послужившие толчком для развития европейской интеграции. Перечислены основные условия, которые должна выполнить Украина для вступления в Европейский Союз. Предоставлен список стран-участниц входящих в Европейский Союз и стран-претендентов, которые стремятся вступить в сообщество. Рассмотрены проблемы, над решением которых сосредоточен сейчас Европейский Союз. Представлено формирование бюджета Евросоюза и наиболее вероятный сценарий развития событий в ЕС. Рассмотрен евроинтеграционный путь Украины, перспективы и проблемы страны, что уже сделано и что нужно делать дальше. Проанализирована Стратегия интеграции Украины в Европейский Союз и ожидаемый результат от реализации стратегии. Рассмотрено от чего зависит интеграция Украины в мировое сообщество.

Ключевые слова: евроинтеграция, Европейский Союз, интеграционный процесс, внешняя политика, интеграционное объединение, государства-партнеры, страны-претенденты, ВВП ЕС, ассоциация с ЕС, зона свободной торговли, препятствия интеграции.

The article considers the historical aspect of the creation of the European Union, presents the reasons that served as an impetus for the development of European integration. The basic conditions that Ukraine must fulfill in order to join the European Union are listed. A list of member countries of the European Union and applicant countries seeking to join the community is provided. The problems that the European Union is now focused on are addressed. The formation of the budget of the European Union and the most likely scenario for the development of events in the EU are presented. The European integration path of Ukraine, prospects and problems of the country, what has been done and what needs to be done next, are considered. The Strategy of Ukraine's integration into the European Union and the expected result from the implementation of the strategy are analyzed. It is considered on what the integration of Ukraine into the world community depends on.

Keywords: European integration, European Union, integration process, foreign policy, integration association, partner states, candidate countries, EU GDP, association with the EU, free trade area, obstacles to integration.

Постановка проблеми. Характерною особливістю міжнародних відносин на сучасному етапі є розвиток інтеграційних процесів. Починаючи з другої половини ХХ століття, інтеграція стала провідним інструментом, який прискорив розвиток регіональних економік країн-членів інтеграційних об'єднань і підвищила їх конкурентоспроможність на світовому ринку. В даний час неможливо уявити діяльність будь-якого суб'єкта в ізоляції від навколишнього світу. Україна також визначила напрям розвитку своєї зовнішньої політики як шлях інтеграції в Європейський Союз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання євроінтеграції постійно досліджується різними авторами, що говорить про його високу актуальність. Так, теоретичні, історичні та сучасні процеси євроінтеграції розглядали у своїх працях такі науковці, Румянцев А.П., Вавелюк А.А. [1], Кваша О.С. [2], Сокур О.В. [3], Палагнюк Ю. [4], Степаненко Н.О., Степаненко В.О. [5], та інші. Ними зроблено значний внесок у дослідженні процесів євроінтеграції, але сучасна економічна реальність потребує більш детального розгляду процесу євроінтеграції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Динамічний розвиток інтеграційних процесів є найважливішою характеристикою сучасного світового господарства. У зв'язку з цим існує необхідність вивчення закономірностей розвитку інтеграції. Метою статті є дослідження теоретичних та історичних процесів євроінтеграції, розгляд переваг та недоліків України на шляху до інтеграції з Європейським Союзом.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від звичайного співробітництва, побудованого на торгівлі, міжнародна інтеграція відрізняється поглибленням всебічних зв'язків, об'єднанням виробничих процесів окремих країн, а також допомагає країнам більш раціонально використовувати сировинні, паливні, трудові ресурси та поліпшувати територіальний поділ праці. Однак, поряд з позитивними факторами в процесі розвитку інтеграції, існують і негативні моменти, стикаючись з якими країни затягують процеси об'єднання на довгі роки, що не може позитивно позначатися на їх економіці і призводить до негативних наслідків.

Можна сказати, що мова йде про перетворення економік окремих держав в єдиний багатонаціональний господарський комплекс з утворенням наднаціональних інститутів. По ряду об'єктивних, а також суб'єктивних причин центром розвитку інтеграції стала Європа. В результаті розвитку інтеграційних процесів на території Європи був утворений Європейський Союз.

Розглядаючи історичний аспект створення Європейського Союзу, неможливо оминати той факт, що після трагедії Другої світової війни європейські лідери направили свої зусилля, на те щоб запобігти повторенню такої катастрофічної події на своєму континенті. Кращим рішенням виявилось збільшення рівня співпраці між лідируючими європейськими державами, що змогло б гарантувати,

неможливість виникнення в майбутньому конфліктів і воєн між ними. Це і стало головним поштовхом для розвитку європейської інтеграції [6].

Крім того, кожна країна, яка вступає в інтеграційне об'єднання, переслідує свої власні інтереси. Створюючи об'єднання, країни намагаються отримати вигоду або вирішити будь-які проблеми. Однак, країнам крім зацікавленості, для початку реального міждержавного інтегрування, потрібно досягти необхідного рівня інтеграційної зрілості, яке включає в себе наявність декількох основних умов [7].

По-перше, країни повинні мати приблизно однаковий рівень економіки і досить високий рівень розвитку промислового сектора, особливо високотехнологічної галузі, що дає можливість зробити національні господарства взаємодоповнюючими і зацікавленими в співпраці один з одним.

По-друге, економіка повинна бути ринковою і децентралізованою, де приватні підприємці будуть головними дійовими особами. Бо інакше, навіть досить розвинені в промисловому відношенні країни не здатні до інтегрування одна з одною, якщо їх економіка є командно-розподільчою і жорстко централізованою, де діють планові витрати виробництва та державна монополія зовнішньої торгівлі і штучні ціни.

Нарешті, інтегрування може бути стійким та необоротним процесом лише при високорозвиненій політичній демократії з чітким поділом влади і верховенством закону в державах-партнерах. При такому політичному режимі, держава здатна враховувати і забезпечувати економічні, соціальні і культурні інтереси різних груп населення. До того ж, це робить передбачуваним поведінку країни на міжнародній арені і забезпечує їй необхідний ступінь довіри з боку партнерів.

Таким чином, між країнами, що досягли «необхідного рівня інтеграційної зрілості», активно починається процес інтеграції. Внаслідок якого створюються умови для інтернаціоналізації виробництва і відбувається вирівнювання основних соціально-економічних параметрів країн-учасниць.

Ефективність міжнародної економічної інтеграції забезпечується за рахунок дотримання таких принципів: усунення дискримінації та бар'єрів між країнами-учасницями інтеграційних угруповань у русі товарів, послуг, капіталу і робочої сили; стандартизації та уніфікації у виробничо-комерційній сфері; динамічного ефекту внаслідок розширення ринку і економії на масштабах виробництва, забезпечення достатнього рівня конкуренції [8].

На даний час Європейський Союз є найбільшим інтеграційним об'єднанням. До складу ЄС входять 28 країн, проте в 2016 р. Великобританія оголосила про свій вихід зі складу ЄС, який має завершитися в 2019 р. Також є країни-претенденти на вступ до спілноти: Сербія, Чорногорія, Македонія, Туреччина і Албанія. Боснія і Герцеговина входить в офіційну програму розширення [9]. 15 лютого 2016 року заявку на членство подала Боснія і Герцеговина [10]. Європейський Союз створювався з метою зближення країн, побудови єдиного внутрішнього ринку і

як можна більш тісного союзу європейських народів. Він має двоїтий організаційний статус, тобто поєднує в собі як і ознаки міжнародної організації, так і ознаки держави.

Стосовно фінансування, у Євросоюзі внески в бюджет, розраховуються на основі рівня ВВП країн. Також бюджет поповнюється за рахунок доходів від торгівлі сільськогосподарською продукцією з третіми країнами і митних зборів на товар, привезений в ЄС ззовні. За даними Eurostat [11] за 2018 р. ВВП Європейського Союзу оцінюється в 15,9 трлн. доларів, зростання становить 3,2% в рік.

Більшість проблем ЄС зосереджено на кількох суміжних питаннях: старіння населення, зростання тривалості життя і приплив іммігрантів. При збереженні існуючих тенденцій працездатне населення континенту до 2050 р. скоротиться на 40 млн. осіб. Таким чином, ЄС стикається з проблемами в своєму демографічному майбутньому. Згідно з даними Eurostat чисельність населення Європейського Союзу на 1.01.2018 р. становить 512,6 млн. чол.[12].

Європейський Союз також бере активну участь в міжнародних акціях, спрямованих на підтримку миру, розвитку співпраці, захист прав і свобод. Європейська політика добросусідства регулює відносини з найближчими східними і південними сусідами, ґрунтуючись на цінностях демократії і поваги прав людини.

Отже, найбільш вірогідним сценарієм розвитку подій є продовження поглиблення інтеграційних процесів всередині Європейського Союзу, так як на сьогоднішній день він є основним і найбільш ефективним для економічного, політичного і культурного співробітництва, а також для колективної протидії глобальним і регіональним викликам і загрозам безпеки. Однак ЄС необхідно вести обережну і зважену політику, щоб не викликати зростання суперечностей в регіоні. Важливо зауважити, що ЄС досить дорослий і повноцінний союз, який продовжує активно розвиватися.

Стосовно України, вона вже визначила вектори у міжнародній економічній інтеграції. Це стало найгострішим питанням розвитку держави після здобуття незалежності. Перебуваючи в центрі Європи, на основному фарватері осі Захід-Схід, Україна змушена була визначитися між двох інтеграційних напрямків – використання господарського простору ЄС або СНД, та особисті зв'язки з Росією.

Однак, в Україні досі не створені передумови для визнання її «асоційованим» членом: не досягнуті «копенгагенські» критерії, які слід використовувати для оцінки країн-кандидатів для вступу в ЄС; не досягнуті показники, визначені Маастрихтською угодою до країн-кандидатів.

Багато в чому це визначено економічною і військово-політичною кризою. З огляду на євроінтеграційні прагнення нашої держави, Євросоюз запропонував Україні створити не класичну зону вільної торгівлі (ЗВТ), а поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі (ЗВТ+) [13]. На відміну від класичної зони вільної торгівлі, яка має на увазі створення угруповання з двох або кількох митних територій,

які скасовують тарифні обмеження на значні обсяги в торгівлі територій, формат поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі включає в себе не лише торгівлю товарами, але і послугами, капіталом і робочою силою, передбачає доступ до ринків державних закупівель тощо. Підписання угод у форматі ЗВТ+ передбачає ряд специфічних положень щодо: глибокої лібералізації торгівлі товарами та послугами, які значно відрізняються від положень відповідних угод СОТ; лібералізації режимів іноземного інвестування; лібералізації режиму державних закупівель; введення нових правил щодо окремих аспектів конкурентної політики, в тому числі державної допомоги; застосування більш жорстких заходів щодо захисту прав інтелектуальної власності; введення загальних екологічних норм і стандартів, а також стандартів праці.

В жовтні 2017 року Урядом України було схвалено стратегію комунікації у сфері європейської інтеграції на 2018-2021 роки [14]. Основна мета стратегії комунікації полягає в утвердженні в українському суспільстві свідомої підтримки членства країни в ЄС, інтеграції до європейського економічного, культурного та політичного простору та здійснення процесів внутрішніх реформ й перетворень в сторону більш вільного, демократичного, справедливого, прозорого та успішного суспільства. [15].

Очікуваний результат реалізації Стратегії – це забезпечення свідомої підтримки населенням України євроінтеграційних процесів як можливості проведення реформ та перетворень в державі.

Реалізуючи положення Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу Україною було створено інституційний механізм адаптації та сформовано певну нормативно-правову базу для послідовної й ефективної реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції [16].

На даний час в Україні немає ресурсів для забезпечення економічного ривка в усіх галузях економічного комплексу країни. Тому нагальним завданням є забезпечення прискореного розвитку передусім у низці профільних науко- і технічних галузей, які вже сьогодні демонструють досить високий технологічний рівень і здатність до міжнародної конкуренції [17].

Фахівці визначають такі перешкоди інтеграції України у світове господарство: успадкована монополізація державою зовнішньої торгівлі; підприємства не мають достатнього досвіду виходу на світовий ринок; технічна оснащеність, витрати виробництва, якість продукції не відповідають світовому рівню; у структурі економіки домінують матеріалоемні й енергоємні, фізично та морально застарілі виробництва, несприйнятливі до нововведень; одностороння орієнтація господарства на важку індустрію тощо [18].

З метою поліпшення становища у зовнішньоторговельній сфері України держава повинна здійснити низку заходів, зокрема: прискорити діяльність із гармонізації сертифікації української продукції відповідно до стандартів ЄС; активізувати економічну

співпрацю з країнами Америки, насамперед США; активізувати співпрацю із структурами СОТ щодо реалізації позитивного потенціалу членства України; забезпечити спрощений процедурний режим для експорту продукції вітчизняного машинобудування; сприяти динамічному розвитку експорту сільськогосподарської продукції [19].

З метою подолання та розв'язання проблем, які виникають в країнах-членах ЄС, а також зважаючи на зовнішньополітичний пріоритет України (її євроінтеграцію) бачимо, що євроінтеграційні процеси принесли значний вплив на стратегічний розвиток України, адже процеси євроінтеграції є реалізацією наявних можливостей нашої країни та її населення, які виникли у зв'язку з прийняттям рішення інтегруватись у європейський простір.

Інтеграція України у світове господарство значною мірою залежить від ефективності функціонування механізму зовнішньоекономічної діяльності як сукупності правових, організаційно-управлінських і фінансово-економічних важелів, що забезпечують реалізацію міжнародної економічної політики України [20].

Висновки. Вперше інтеграційні процеси почали зароджуватися в Європі, після Другої світової війни,

щоб уникнути повторення таких подій. Саме тому європейськими лідерами було прийняте рішення у співпраці між європейськими державами.

Подальший розвиток і вдосконалення форм міжнародної економічної інтеграції, можливо, призведе до політичного союзу, тобто до перетворення інтеграційного об'єднання на конфедеративну державу з усіма наслідками, що випливають, включаючи утворення центральних органів з більшими повноваженнями та владою, ніж наднаціональні інститути управління.

В даний час жодній міжнародній організації не вдалося досягти останнього етапу інтеграції, тобто утворити політичний союз, однак найближче до його утворення підійшов Європейський Союз.

Україна вже визначилась з напрямком до євроінтеграції, але на даний час існує багато не вирішених питань і перешкод, які необхідно подолати для інтеграції до ЄС. Реалізуючи положення Стратегії комунікації у сфері європейської інтеграції Україна розпочала процес внутрішніх реформ та перетворень щодо розвитку суспільства, політичної стабільності, сформовано певну нормативно-правову базу для послідовної й ефективної реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції.

Література:

1. Румянцев А.П., Вавелюк А.А. Реалії та перспективи економічної інтеграції України до Європейського Союзу / А.П. Румянцев, А.А. Вавелюк // *Культура народів Причорномор'я*. – 2008. – № 147. – С. 83-87.
2. Кваша О.С. Україна та ЄС: проблеми та перспективи інтеграції в сучасних умовах / *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. – № 23 ч. 1 – 2019 р.
3. Сокур О.В. Європейська інтеграція: теоретичні засади та еволюція поглядів / *Актуальні проблеми політики* № 55. – 2015 р.
4. Палагнюк Ю. Процес інтеграції на європейському континенті: теоретичні та історичні аспекти / *Науковий вісник «Демократичне врядування»* № 12. – 2013 р.
5. Степаненко Н.О., Степаненко В.О., Інтеграція України до Європейського Союзу: переваги та недоліки / *Вісник економіки транспорту і промисловості* № 61, – 2018 р.
6. Грицяк І.А., Дзвінчук Д.І. Європейська інтеграція: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів та слухачів магістерської підготовки за напрямом «Державне управління» / за заг. ред. проф. І.А. Грицяка та Д. І. Дзвінчука. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2013. – 464 с.
7. Комар Н. Вигоди та втрати Греції в процесі європейської інтеграції / *Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини*. 2018. Випуск 45.
8. Мельник А.Ф. Національна економіка : навч. посіб. / А.Ф. Мельник, Н35 А.Ю. Васіна, Т. Л. Желюк, Т. М. Попович ; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
9. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
10. Європейська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2016/02/15/7044867/>
11. Eurostat GDP at market prices [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?sessionid=PbqoaM4kEkdWEQGUCJj4WGXVUCYAT9yZbSof1hLAR002BjTmxb!1987023697?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>
12. Eurostat EU population [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-press-releases/-/3-10072018-VP>
13. УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011
14. Стратегія комунікації у сфері європейської інтеграції на 2018-2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/779-2017-%D1%80>
15. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/250383204>
16. Юрковський Д.Ю., Європейська інтеграція – стратегічний пріоритет зовнішньополітичної діяльності України, Державне управління: удосконалення та розвиток № 10, 2013 р.
17. Філіпенко А.С. та ін., Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
18. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., Лебедева В.К. та ін. Міжнародна економіка. Підручник. / За ред. А.О. Задої, В.М. Тарасевича -К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
19. Старостенко Г.Г., Онишко С.В., Поснова Т.В. Національна економіка: навч. посібник. – К.: Ліра-К, 2011. – 432 с.
20. Мельникова В.І., Мельникова О.П., Сідлярук Т.В., Тур І.Ю., Шведова Г.М. Національна економіка. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 248 с.

УДК 330.34.01(477):005.5:620.9(043)

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ: ШЛЯХ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БІДНОСТІ

ENERGY EFFICIENCY: THE WAY TO SOLVE THE PROBLEM OF ENERGY POVERTY

Самойленко І.О.

*доктор економічних наук, доцент, професор
Харківського національного аерокосмічного університету
імені М. С. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»*

Samoylenko I.O.

*Doctor of Science (Economic), Associate Professor, Professor,
N.E. Zhukovsky National Aerospace University
"Kharkiv Aviation Institute"*

У роботі доведено, що в умовах сьогодення підвищення енергетичної ефективності національної економіки країни шляхом розвитку інституціональних основ енергозбереження, формування світоглядного розуміння економічної, енергетичної та соціальної значущості енергозбереження набуває особливої пріоритетності та актуальності. З урахуванням світового досвіду поглиблено підходи щодо визначення категорії енергетична бідність як чинника ефективного реформування ринку електроенергії за стандартами та нормами європейського законодавства. Визначено, що є основним завданням соціальної політики у сфері енергетики. Окреслено шляхи щодо реалізації енергетичної політики. Розкрито вплив та вагомість підвищення енергетичної ефективності для соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: енергоефективність, енергетична бідність, добробут населення, тарифи, лібералізація, соціально-економічний розвиток, соціальний захист споживача.

В работе доказано, что в современных условиях повышение энергетической эффективности национальной экономики страны путем развития институциональных основ энергосбережения, формирования мировоззренческого понимания экономической, энергетической и социальной значимости энергосбережения приобретает особую приоритетность и актуальность. С учетом мирового опыта углублены подходы к определению категории энергетическая бедность как фактора эффективного реформирования рынка электроэнергии по стандартам и нормам европейского законодательства. Определено, что является основной задачей социальной политики в сфере энергетики. Определены пути по реализации энергетической политики. Раскрыто влияние и значимость повышения энергетической эффективности для социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергетическая бедность, благосостояние населения, тарифы, либерализация, социально-экономическое развитие, социальная защита потребителя.

Theoretical it is demonstrated that in the current circumstances, it is particularly important to improve the energy efficiency of the country's national economy by virtue of the development of the energy conservation institutional framework, the formation of the worldview understanding of the economic, energetic, and social significance of the energy conservation. Taking into account world experience, approaches to the definition of category energy poverty as a factor of effective reforming of the electric power market by standards and norms of the European legislation were deepened. It generalizes and specifies basic principles of the public policy in the area of energy conservation. It identifies what is the key objective of the social policy level in the field of power engineering. In the paper are outlined the ways to implement the energy policy, and revealed the impact and importance of improving the energy efficiency for the social and economic development of the country.

Keywords: energy effectiveness, energy poverty, welfare of the population, tariffs, liberalization, socio-economic development, consumer social safety.

Постановка проблеми. На тлі кризових явищ у національній економіці та посилення глобальної економічної нестабільності ключового значення набуває забезпеченість країни паливно-енергетичними ресурсами, відповідність євростандартам в частині ефективного використання енергоресурсів, спроможність підтримувати стабільне функціонування та розвиток національної економіки незалежно від дисбалансів глобального ринку. Економічний розвиток країни безпосередньо залежить від своєчасності

задоволення енергетичних потреб у ході забезпечення суспільної життєдіяльності. Світовий досвід доводить, що енергоефективність стала актуальною потребою часу, оскільки сприяє розв'язанню не тільки проблеми енергопостачання, а й багатьох екологічних, економічних і соціальних проблем, без активної державної політики у сфері енергоефективності не може бути ефективною, соціально-орієнтованою економіки. Саме в такому контексті вирішення проблеми енергетичної бідності шляхом

популяризації енергоефективності в життєдіяльності суспільства є вельми актуальним і вимагає активізації економіко-організаційних, інституціональних та правових процесів у даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Плеяда видатних науковців [1-3] зробила великий внесок у розбудову науково-теоретичних засад дослідження проблем життєдіяльності та розвитку суспільства, взаємодію людини з природним середовищем, зростання впливу енергоспоживання людства на довкілля. Проблема державного управління у сфері енергоефективності приділялась увага у працях [4, 5]. При цьому випадає з поля зору такий аспект як енергетична бідність та енергоефективність як інструмент боротьби із енергетичною бідністю, у той же час у дослідженні [6] визначено, що «Энергоэффективность имеет огромный потенциал в качестве меры по борьбе с бедностью. Ряд правительств и других заинтересованных сторон осознали важность мер по повышению энергоэффективности в качестве инструмента борьбы с энергетической бедностью». Дана теза стала підставою для вибору теми, визначення мети, завдань та методів дослідження.

Мета статті полягає у поглибленні науково-методологічних засад та розробленні практичних рекомендацій щодо вирішення проблем зниження енергетичної бідності шляхом формування нової онтологічної картини політики енергоефективності та принципів її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Глобальний процес лібералізації, розпочатий понад два десятиліття тому, спричинив до значних змін в енергетичній сфері країни, зокрема до підвищення цін на електроенергію. У дослідженні [7] визначено, що характер співвідношення ціни на електроенергію і середньої величини заробітної плати, відображає стан соціально-економічного розвитку країни та вплив вартості електроенергії на рівень добробуту населення. У зв'язку з цим, ключового акценту набувають такі питання, що спрямовані, у першу чергу, на забезпечення недискримінаційності і «прозорості» для усіх учасників енергетичного ринку, а саме: 1) чинне законодавство (відповідно до якого забезпечуються інтереси та права споживачів енергоринку); 2) законодавче закріплення заходів щодо захисту прав споживачів, а також роль і обов'язки в цьому процесі регулюючих органів; 3) роль соціальних аспектів (захист соціально і фізично вразливих категорій споживачів) у реформуванні енергоринку; 4) підходи до вирішення питань захисту споживачів; 5) приналежність до категорії вразливих споживачів (визначається відповідно до чинних критеріїв, які встановлюються на національному рівні з огляду на місцеві реалії та стан доходів); 6) енергетична бідність і потенціал заходів із енергоефективності як інструмент «пом'якшення» наслідків (вартість енергії становить значну частку витрат, що може змусити побутових споживачів перейти на нездорові чи не дуже гарні стосовно навколишнього середовища альтернативи, або економити на їжі, турботі про здоров'я чи інвестиціях у людський капітал) (рис. 1).

Енергетична бідність залежить від середніх економічних показників і кліматичних умов конкретної країни або регіону. У більшості дефініцій енергетичної бідності вказується граничне значення ресурсу – максимально допустима частка доходу домогосподарства, що витрачається на оплату енергоспоживання. Найбільш ефективний спосіб зниження витрат на електроенергію для споживача – це зниження рівня її споживання. У статті 3 Директиви з електроенергетики та газу йдеться про те, що соціальна та енергетична політика, зокрема заходи з енергоефективності, можуть взаємодіяти для захисту вразливих категорій споживачів. Ужиті заходи, однак, не мають заважати ефективній конкуренції. Заходи енергоефективності мають бути складником політики добробуту.

Якби не поліпшення енергоефективності на світовій арені, яке упроваджувалося з 2000 року, у 2016 році світ використав би на 12% енергії більше – це те ж саме, що додати ще один Європейський Союз на світовий енергетичний ринок. Завдяки поліпшенню енергоефективності країни-члени МЕА зекономили в 2016-му \$50 мільярдів на імпорті енергії. Без цього Японія, наприклад, імпортувала б у 2016 році на 20% більше нафти, а газу – на 23%. Покращення енергоефективності серед країн-членів МЕА призвело до піка споживання енергії у 2007 році та подальшого падіння до рівнів, небачених з 1990-х років. Відповідно до звіту Міжнародного енергетичного агентства, підвищення енергоефективності дозволило зменшити витрати людей на оплату енергії (рис. 2), затримати темпи зростання викидів та підвищити безпеку енергетичних систем. За джерелом [9] у ряді держав з великою економікою збільшення енергоефективності з 2000 року зберегло домогосподарствам 300 мільярдів доларів. Наприклад, у 2016 році мешканці Німеччини, Франції та Великобританії у середньому заплатили за енергію на 400 доларів менше, ніж якби енергетична ефективність не була покращена.

Енергоефективність також допомагає заощаджувати країнам, що розвиваються. За даними того ж джерела, китайські домогосподарства у 2016 році у середньому витрачали б на енергоносії на 25 % більше, якби не інвестували в енергоефективність.

У роботі МЕА World Energy Outlook 2017 зазначено «...всім країнам необхідно ретельно аналізувати потреби свого розвитку, місцеві реалії, які слід мати на увазі і враховувати власні специфічні пріоритети в сфері підвищення рівня енергоефективності. Урядам рекомендовано робити вибір між можливими підходами до забезпечення енергоефективності, стратегіями і заходами по їх реалізації. Жодна країна не може дозволити собі втрачати можливості для розвитку і соціально-економічного прогресу, які сьогодні повсюдно відкриваються в світі завдяки таким стратегіям і заходам. Це означало б залишитися позаду в той момент, коли інші країни, подібно до Китаю, різко нарощують продуктивність праці і відкривають для себе нові рівні соціального благополуччя. Урядам необхідно

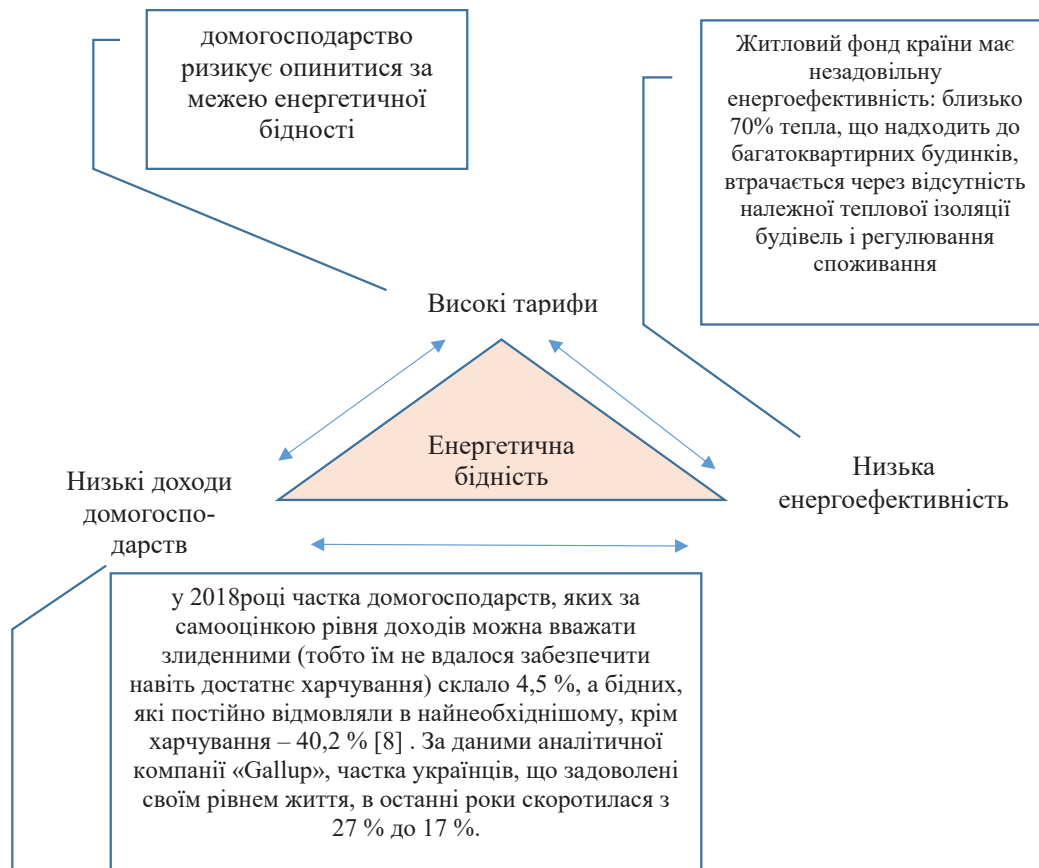


Рис. 1. Чинники енергетичної бідності

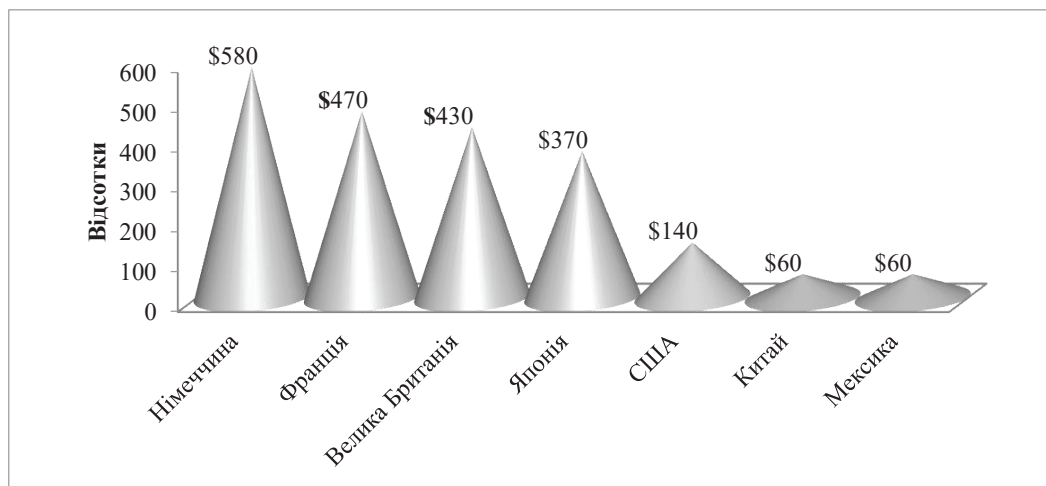


Рис. 2. Економія домогосподарств на енергетичних витратах завдяки поліпшенню енергоефективності з 2000 року, долари на душу населення, 2016 р.

докорінно переосмислити саму концепцію підвищення рівня енергоефективності та навчитися ставитися до неї як до самостійного джерела енергії, цінність якого дорівнює вартості зекономлених енергоресурсів. Відповідно, це має стати предметом першочергової уваги при виробленні державної політики та на постійній основі враховуватися при економічному плануванні, в роботі місцевих адміністрацій і у всій діяльності господарських суб'єктів» [10, с. 13-14].

В умовах зростання цін на електроенергію фактичне споживання електроенергії побутовою технікою стає важливим критерієм для споживача. У країнах ЄС існують нормативні вимоги до енергетичного маркування електроприладів, що визначають максимальні межі споживання енергії електричними й електронними приладами в режимі роботи, очікування й у вимкненому стані, або, наприклад, вимоги до оснащення електродвигунів регульованими швидкісними режимами.

Нормативний підхід започаткував розгляд фактора витрат не з погляду фактичної ціни товару, а з позицій довгострокових витрат покупців із урахуванням їхнього енергоспоживання. У зв'язку зі змінами споживчих характеристик продукції та підвищенням інформованості покупця про можливу економію у споживанні енергії указана схема вигідна як бізнесу, так і споживачам. Разом з тим, в умовах сьогодення через високу вартість енергозберігаючих товарів, ці заходи мають обмежений вплив на електроспоживання малозабезпечених верств населення.

З'ясування впливу цін на енергетичну бідність – важливий фактор для визначення політики, спрямованої на усунення енергетичної бідності вразливих побутових споживачів. Легкий доступ до інформації становить ключову умову навчання та захисту споживачів. Саме обізнаність споживача зі своїми правами, обов'язками та даними ринку закладає підґрунтя успішного функціонування лібералізованих ринків. Фокусування уваги споживачів на навчанні дасть змогу не лише отримати вигоди від відкриття ринку та конкуренції, а й скористатися перевагами конкурентного ринку. Забезпечення надійної, стійкої, безпечної поставки енергії за прийнятними цінами, беручи до уваги права споживачів і необхідність захисту вразливих споживачів, є складним завданням для регулюючого органу у галузі енергетики. Усі сторони, які беруть участь у забезпеченні конкуренції на енергоринках, мають активно залучатися найбільш вигідним для споживачів чином. Наведена теза має стати вихідною й константною для державних установ, органів регулювання, організацій споживачів, бізнес-організацій, науковців та інших. Комунікація та співробітництво всіх зацікавлених осіб особливо важливі для своєчасного та ефективного захисту споживачів.

Наприклад, у Великобританії, соціальні тарифи є частиною урядової політики щодо викорінення «паливної бідності». Ідея соціального тарифу у Великобританії перегукується із корпоративною соціальною відповідальністю (CSR). CSR – це форма корпоративного саморегулювання, інтегрованого в бізнес-модель. Політика CSR діє як саморегульований механізм, за допомогою якого підприємства контролюють і забезпечують активне дотримання закону, етичних стандартів і міжнародних норм. Метою CSR є прийняття відповідальності за дії компанії та створення таким чином позитивного впливу на екологію, споживачів, співробітників, регіони, зацікавлені сторони та всіх інших членів суспільства. Отже, підтримка вразливих споживачів і дії компаній, що вживаються проти зростання паливної бідності, мають сприйматися як елемент стратегії CSR щодо постачальників послуг.

Існує добровільна угода між постачальниками енергії Великобританії та урядом, відповідно до якої постачальники зобов'язані забезпечити низку заходів із підтримки, зокрема соціальні тарифи, трастові фонди та знижки. У Великобританії всі постачальники електроенергії мають надавати пропозиції щодо соціальних тарифів, щоб допомогти своїм

найвразливішим споживачам впоратися з великими витратами на газ і електрику. Соціальні тарифи є спеціальною ставкою, запропонованою вразливим споживачам, і варіюються залежно від постачальника.

Ще одним прикладом є польський регулятор, який постулює політику CSR як «етичні та екологічні елементи в бізнес-діяльності енергокомпанії, що сфокусовані на результативності, прозорості, чесності щодо споживача (установлення тарифів, якість обслуговування), саморегуляції й обмеженому домінуванні» [6]. Польські постачальники послуг перейняли політику CSR зважаючи на такі її довгострокові переваги, як підвищення лояльності споживача, поліпшення відносин із місцевим населенням, із суспільством загалом, місцевими органами влади, розвиток енергокомпанії, покращення іміджу та збільшення її цінності. У рамках CSR постачальники послуг і енергокомпанії надають підтримку вразливим споживачам у взаємодії з місцевим населенням (місцевою владою). Поширеними формами допомоги, застосовуваними польськими постачальниками й операторами системи розподілу електроенергії, є передоплати, платіж у розстрочку, звільнення від відсотків, зміна умов оплати, відмова від збирання боргів і спеціальна угода з центрами соціальної підтримки про покриття неоплачених рахунків споживачів із низьким рівнем доходу. Разом з тим, соціальні тарифи в Польщі не передбачені.

Окремо хотілось би визначити, що становлення найпрогресивнішої енергоефективної моделі передбачає структурні перетворення національної економіки на різних рівнях управління (національний, регіональний, міський і рівень суб'єктів господарювання); потребує адаптування національної економіки до ринкових цін на енергоносії; зумовлює системне вдосконалення процесів управління в енергетичній сфері на всіх щаблях територіально-галузевої ієрархії; вимагає підвищення рівня енергетичної незалежності України та формування нової парадигми державної енергоефективної політики, що ґрунтується на принципах емерджентності, транспарентності, суверенітету, екологічності, соціальної відповідальності та субсидіарності (рис. 3).

У сучасному світі енергетична інфраструктура націлена на роботу за новою моделлю, підґрунтям якої є ринкові відносини – конкуренція у виробництві електроенергії та постачанні кінцевим споживачам зі збереженням регуляторного процесу в сегментах передавання й розподілу електроенергії. Регуляторний процес – важливий складник управління енергосектором, що розглядає взаємодію економічних, фінансових і соціальних аспектів. Головна функція регуляторного процесу полягає в збалансуванні сфери інтересів основних учасників процесу (виробників електроенергії, постачальників електроенергії, споживачів та інвесторів): видавання ліцензій, установлення тарифів, можливість розв'язання спорів, залучення інвестицій. Оптимальне співвідношення між тарифами на енергію та рівнем доходу є одним із основних показників грамотного регулювання в енергосекторі. Регулюючи

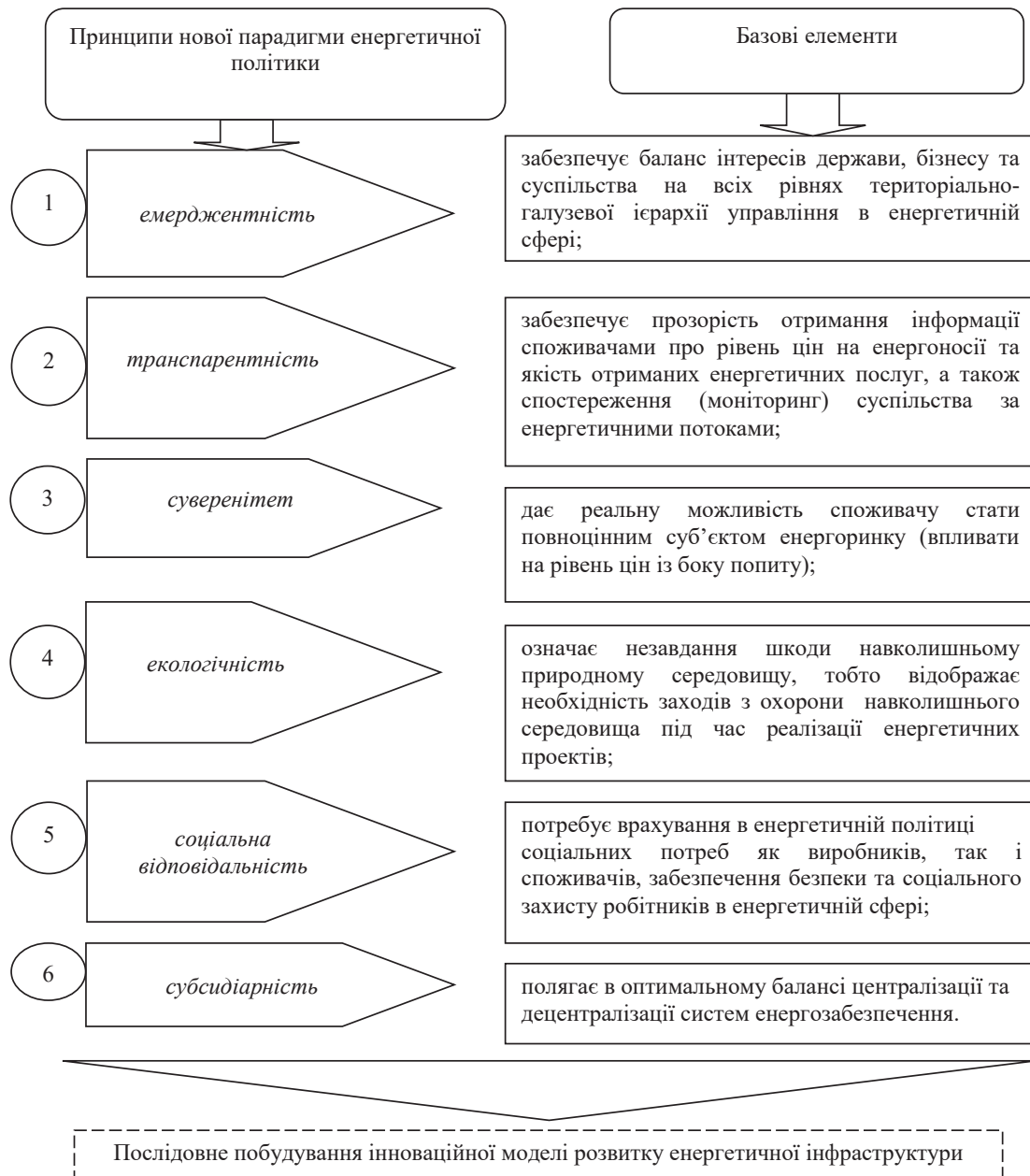


Рис. 3. Формування нової парадигми державної енергоефективної політики

ціни та тарифи на енергоресурс, держава може впливати на інтенсивність упровадження споживачем заходів із енергоефективності та енергозбереження. Слід зазначити, що обґрунтована тарифна політика передбачає доступність електроенергії для всіх верств населення, і водночас забезпечує виробникам стійке існування, приваблює інвестиції в енергетичний сектор, і є гарантом для населення.

Висновки. Результати сучасних досліджень щодо вирішення проблеми зниження енергетичної бідності дозволяють дійти висновку, що енергетика має не тільки економічне, але й соціальне значення, і визначення політики щодо зниження енергетичної бідності, зокрема заходи з енергоефективності (енергоефективність виступає вагомим складником політики добробуту). Обізнаність споживача зі

своїми правами закладає підґрунтя для успішного функціонування енергетичного сектору економіки країни (відповідає на потреби і пріоритети людей забезпечуючи принцип суверенітету), виступає основою забезпечення енергоефективності та ощадливого використання енергетичних ресурсів в національному господарстві країни, закладає основи для формування енергоефективного суспільства.

У низці країн системи підтримки споживачів із низьким рівнем доходу ґрунтуються на застосуванні соціального тарифу, в деяких інших – установлюються в межах корпоративної соціальної відповідальності. Саме корпоративна соціальна відповідальність як чинник забезпечення зростання рівня добробуту громадян і представляє інтерес для наступних наукових досліджень.

Література:

1. Міграхович М. М. Методика аналізу енергоефективності паливно-енергетичного комплексу України. URL: www.nbu.gov.ua/portal/natural/nt/2009_1/Stati/5.pdf.
2. Суходоля О. М. Енергоефективність економіки в контексті національної безпеки: методологія дослідження та механізми реалізації: монографія. Київ : НАДУ, 2006. 424 с.
3. Комеліна О. В., Самойленко І. О. Управління енергоефективністю підприємств : навчальний посібник. Полтава : ФОП Пусан А. Ф., 2018. 364 с.
4. Праховник А. В. Іншеков С. М. Бар'єри на шляху досягнення енергоефективності України та системна стратегія їх подолання. *Енергоінформ*. Київ, 2002. № 1. С. 6–12.
5. Шевцов А., Земляний М., Вербинський В. Основні питання політики розвитку електроенергетичної галузі України : [аналітична доповідь]. Дніпропетровськ, 2011. – 89 с.
6. Уязвимые потребители и возможные схемы поддержки. – URL: http://www.inogate.org/documents/Vulnerables_Textbook_FINAL_rus.pdf.
7. Україна на межі енергетичної бідності : як захистити вразливі соціальні групи? URL: http://old.icps.com.ua/files/articles/76/34/Energy_draft_2602.pdf.
8. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств, проведеного у січні 2019 року) – URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_sdurd2018.pdf
9. Хотите сэкономить – инвестируйте в энергоэффективность. – URL: <http://www.bakertilly.ua/news/id1381>.
10. Досвід країн Євросоюзу з підвищення енергоефективності, енергоаудиту та енергоменеджменту з енергоощадності в економіці країн. – URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/Pidvyshhennya-energoefektyvnosti-v-YES.pdf>.

УДК 364

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ MODERN PECULIARITIES OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION

Смирнова І.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
Донбаська державна машинобудівна академія*

Smyrnova I.I.

*Ph.D. in Economics
Donbass State Engineering Academy (DSEA)*

Чемерис Є.Т.

*магістр
Донбаської державної машинобудівної академії*

Chemerys Ye.T.

*Master
Donbass State Engineering Academy (DSEA)*

У статті досліджено сучасні особливості соціального захисту населення України. Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності поняття «соціальний захист», його основні завдання та структуру державної системи населення в Україні. Проаналізовано динаміку державних соціальних стандартів і гарантій соціального забезпечення населення України по окремим складовим: прожитковий мінімум, розмір середньої та мінімальної пенсії, середньої та мінімальної заробітної плати, а також порівняно розмір середньої заробітної плати України з європейськими країнами. Зроблено висновки, щодо соціальному захисту населення в Україні та яким аспектам слід більше приділяти уваги для того, щоб система була ефективною. Запропоновано напрям вирішення проблем неефективного соціального захисту населення України для забезпечення соціальних гарантій.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення населення, соціальні стандарти, соціальні гарантії, система соціального захисту.

В статье исследованы современные особенности социальной защиты населения Украины. Рассмотрены теоретические подходы к определению сущности понятия «социальная защита», основные задачи и структуру государственной системы населения в Украине. Проанализирована динамика государственных социальных стандартов и гарантий социального обеспечения населения Украины по отдельным составляющим: прожиточный минимум, размер средней и минимальной пенсии, средней и минимальной заработной платы, а также сравнили размер средней заработной платы Украина с европейскими странами. Сделаны выводы, касательно социальной защиты населения в Украине и каким аспектам следует больше уделять внимания для того, чтобы система была эффективной.

Ключевые слова: социальная защита, социальное обеспечение населения, социальные стандарты, социальные гарантии, система социальной защиты.

The article investigated modern features of social protection of the population of Ukraine. Theoretical approaches to defining the essence of the concept of “social protection”, its main tasks and the structure of the state system of the population in Ukraine are considered. The dynamics of state social standards and guarantees of social security of the population of Ukraine are analyzed according to the following components: cost of living, average and minimum pension, average and minimum wage, and also compared the average wage of Ukraine with European countries. Conclusions have been made regarding the social protection of the population in Ukraine and what aspects should be given greater attention in order for the system to be effective.

Keywords: social protection, social security of the population, social standards, social guarantees, social protection system.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день стає все більш актуальним питання соціального захисту населення України, оскільки значна кількість людей в умовах розбудови ринкових відносин потребує гарантій соціального захисту. Становлення засад соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні передбачає покращення в першу чергу – покращення рівня життя населення та його якості, подолання високого рівня безробіття, підвищення платоспроможності, зменшення соціальної напруги в суспільстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наукові праці з питань соціального захисту знайшли своє відображення у наукових доробках вітчизняних науковців, а саме: С.І. Бичков [1], В. Базилевич [2], В. Скуратівський [3], В. Москаленко [4], А.О. Єпіфанов, І.В. Сало, І.І. Дьяконова [5], Т. Д. Косова [6], О. В. Марценюк [7], Р.П. Підлипна [8], К.В. Павлюк [9].

Мета дослідження. Полягає в уточненні суті, завданні та основних елементів «соціального захисту» та аналізі його стану за окремими складовими.

Виклад основного матеріалу. Соціальний захист – невід’ємна складова соціальної політики держави, яка відповідає за соціальний розвиток, добробут і безпеку своїх громадян. Він є саме тим чинником, від ефективної реалізації якого залежить цивілізаційний розвиток будь-якого суспільства. Особливої актуальності в умовах суспільних трансформацій набуває з’ясування місця соціального захисту в політиці соціальної держави [10, с. 128].

Він також є дієвим механізмом забезпечення трансформаційних процесів, оскільки він захищає людину від втрати доходу, а цілком населення взагалі – від негативних наслідків економічних реформ, структурних трансформацій виробництва та ринкової стихії, а також від вимушених змін соціальних груп, умов та якості їхнього життя [10, с. 129].

Загалом поняття соціального захисту населення досить широке і стосується, вірніше сказати, охоплює всі верстви населення тією чи іншою мірою. Це, з одного боку, дає дуже великий обсяг емпіричного матеріалу, а з другого – ускладнює аналіз даної сфери людської діяльності [1]. Розглянемо підходи вчених до трактування суті соціального захисту (табл. 1).

Отже, соціальний захист населення має на меті підтримку державного характеру визначених категорій населення, на яких можуть негативно впливати стан ринкових процесів. Тобто він передбачає в перш за все забезпечення відповідного рівня життя населення, яке потребує підтримки шляхом надання державою фінансової допомоги, створення соціального гарантій для економічного активного населення та створення прийнятних умов праці та життя шляхом установлення соціальних стандартів.

Аналізуючи законодавчу базу зі соціального захисту населення та наукові розвідки вітчизняних учених, систематизовано й узагальнено теоретичні засади інструментарію дослідження та розвинуто поняттєво-категоріальний апарат системи соціального захисту. На основі цього аналізу обґрунтовано структурні компоненти державної системи соціального захисту населення: 1) соціальне страхування;

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «Соціальний захист»

Автор, джерело	Визначення поняття «Соціальний захист»
В. Базилевич [2]	розглядає соціальний захист як комплекс законодавчо закріплених норм, що гарантує держава окремим верствам населення, а також за певних економічних умов усім членам суспільства (під час зростання інфляції, спаду виробництва тощо).
В. Скуратівський [3]	– це комплекс організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на захист добробуту кожного члена суспільства в конкретних економічних умовах.
В. Москаленко [4]	– це система заходів і відповідних інститутів, призначених для забезпечення нормального існування людини, підвищення рівня задоволення її соціальних потреб, якості життя та перспектив.
І. Дьяконова, А. Єпіфанов [5, стр.83]	– це система державного матеріального забезпечення ветеранів праці та інших громадян похилого віку, ветеранів війни, громадян, які потерпіли внаслідок Чорнобильської катастрофи, державної допомоги сім’ям з дітьми тощо.
І. Басанцов, Т. Косова [6]	розглядають соціальний захист як систему розподільних відносин, у процесі яких за рахунок частини національного доходу утворюються та використовуються суспільні фонди грошових ресурсів для матеріального забезпечення та обслуговування окремих категорій громадян.

Джерело: угруповано автором на основі опрацьованих джерел [2]

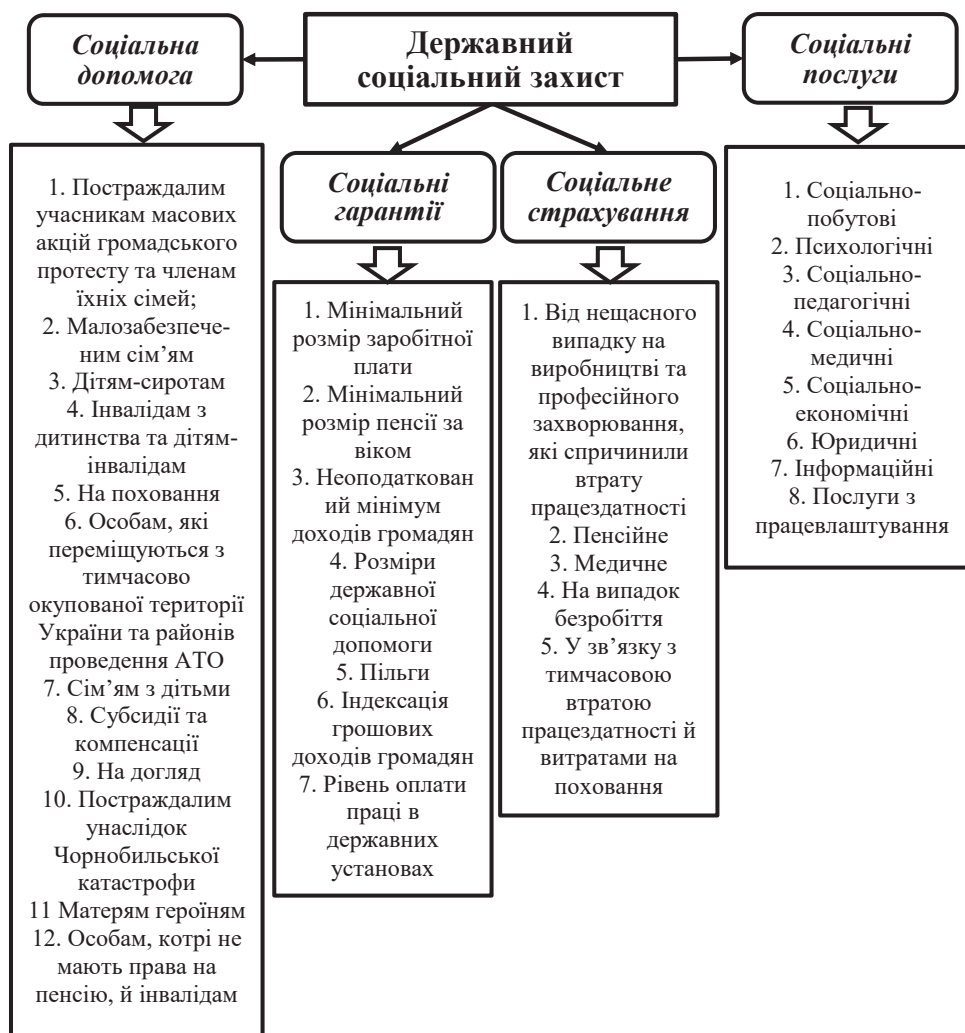


Рис. 1. Структура державної системи соціального захисту населення в Україні

Джерело: побудовано автором на основі опрацьованих джерел [4; 8; 11]

2) соціальна допомога; 3) соціальні гарантії; 4) соціальні послуги (рис. 1) [11].

Соціальний захист населення як система, діюча в ринкових умовах, є комплексом нормативних актів, форм, методів та дій, що мають забезпечити (рис. 2).

На сучасному етапі розвитку Україна має досить розгалужену систему соціального захисту населення. Близько 80% сімей одержують соціальні виплати, різного роду допомогу, компенсації або ж мають окремі пільги за рахунок коштів бюджетів усіх рівнів, соціальних фондів, коштів підприємств, організацій тощо [9].

В таблиці 2 проаналізуємо відношення розміру заробітної плати до розміру мінімального прожиткового мінімуму населення України у період 2013-2018 років.

Проаналізувавши дані таблиці 2 можна зробити висновок, що за усіма показниками порівнюючи 2013 р. та 2019 р. спостерігається позитивна динаміка: розмір мінімальної ЗП збільшився на 2955 грн., величина прожиткового мінімуму на 926 грн. Загальне відношення мінімальної ЗП до прожиткового мінімуму збільшився на 94,9% – це

є позитивною тенденцією в програмі соціального захисту населення України.

Також необхідно проаналізувати як змінилися розміри прожиткового мінімуму на одну, мінімальної заробітної плати та розмір пенсії за 2013 – 2019 рр. для того, щоб більш детально зрозуміти на скільки відсотків відбулись зміни та чи є вони позитивними або негативними (рис. 3).

Отже, якщо порівнювати дані 2019 р. з 2013 р. спостерігається позитивна тенденція за усіма показниками. Загальний прожитковий мінімум на одну особу збільшився на 926 (на 78,7%) грн, мінімальна заробітна плата та пенсія за віком, відповідно на 2955 (на 242,6%) грн. та на 689 (на 72,6%) грн.

Для більш детального розуміння ситуації проаналізуємо співвідношення середнього розміру призначених місячних пенсій та середньомісячної заробітної плати за 2013 – 2019 рр. (таблиця 3).

Порівнюючи 2018 р. та 2013 р. можна зробити висновок, що темп зростання заробітної плати є більшим (збільшився на 5869,7 грн.), ніж пенсій (збільшилися на 1008,5 грн.) протягом всього періоду, а тому і спостерігається зменшення відсотка

співвідношення пенсії до розміру заробітної плати з 49,1% у 2013 році до 27,9% у 2018 році.

Проаналізуємо розмір середньої реальної заробітної плати у різних країнах станом на 2019 р. для того, щоб зрозуміти на якому рівні знаходиться наша держава у порівнянні з іншими (рис. 4).

Ми бачимо, що Україна значно відстає від інших країн Європи по розміру середньої заробітної плати. Лідруючі позиції займають Швейцарія, Данія та Франція, вони перевищують розмір заробітної плати України аж на 4160 €, 3060€ та 2105€ відповідно.

Отже, здійснивши оцінку рівня соціального захисту населення в Україні, можна зробити висновок про те, що існує тенденція до зростання усіх показників, проте «ідеальною» назвати таку ситуацію не можна, адже шалений ріст цін на всі види товарів, робіт та послуг сьогодні щільно «прив'язаний» до курсу долара. Великою втратою для населення є витрати на комунальні послуги і, так би мовити, справедлива субсидія для багатьох стає недосяжною. Наприклад, тому що не забезпечене роботою населення ніби отримує дві «мінімалки»

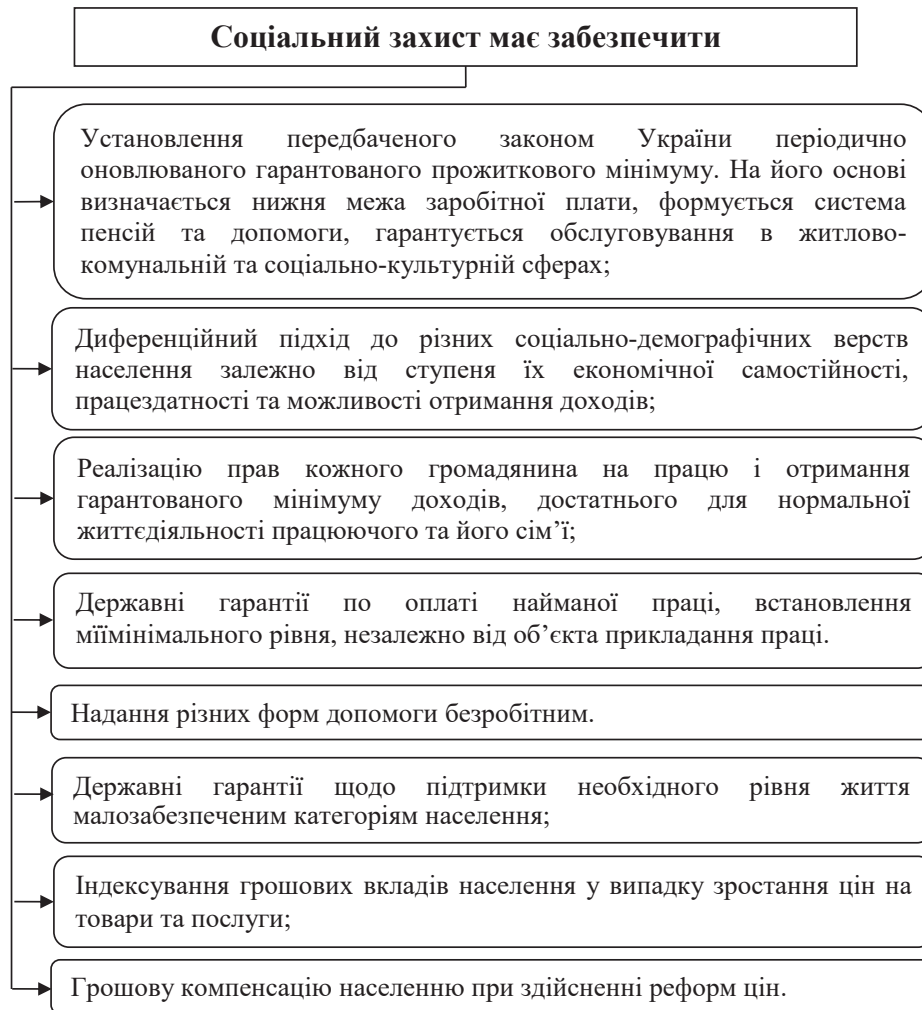


Рис. 2. Основні завдання соціального захисту населення

Джерело: розроблено автором за [1]

Таблиця 2

Динаміка співвідношення мінімальної ЗП до прожиткового мінімуму в Україні за 2013-2019 р.

Показники	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Розмір мінімальної заробітної плати (ЗП) населення, на кінець періоду, грн.	1218	1218	1378	1600	3200	3723	4173
Величина прожиткового мінімуму в середньому на одну особу, грн.	1176	1176	1330	1544	1700	1853	2102
Відношення мінімальної ЗП до прожиткового мінімуму, %	103,6	103,6	103,6	103,6	188,2	200,9	198,5

Джерело: угруповано автором на основі опрацьованого джерела [10]

за безробітнімісяці, або ж на шляху до оформлення можуть бути бюрократичні перепони [14].

На сьогодні є досить актуальним накопичення коштів громадян у недержавних організаціях, оскільки брак коштів держбюджету – є постійною проблемою, але є значна недовіра населення до такого роду структур. При цьому споживчий кошик не відповідає мінімальним соціальним гарантіям, оскільки переглядається зрідка, але не коли потрібно робити з кожним зростанням цін [14].

Висновки. Отже, соціальний захист – це не тільки невід’ємна складова соціальної політики

будь-якої держави, але і беззаперечна вимога цивілізаційного існування на достатньо високому рівні кожного без винятку суспільства. Він має велике соціально-політичне значення, оскільки соціальний захист – це потужний інструмент, за допомогою якого держава може активно впливати на суспільство для підтримки свого політичного курсу.

Саме тому для існування демократичної правової соціальної держави потрібно більше приділяти уваги соціальним групам та соціальному захисту населення, щоб забезпечити стабільне функціонування та щасливе існування громадян в майбутньому.



Рис. 3. Державні соціальні стандарти і гарантії в Україні за 2013-2019 рр.

Джерело: побудовано автором на основі опрацьованого джерела [12]

Таблиця 3

Співвідношення середнього розміру призначених місячних пенсій та середньомісячної заробітної плати в Україні за 2013-2019 роки

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Середній розмір призначених місячних пенсій пенсіонерів, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн.	1470,7	1526,1	1581,5	1699,5	1828,3	2479,2
Середньомісячна заробітна плата (за рік), грн.	2997,6	3499,7	4207,3	5187,0	7105,4	8867,3
Розмір пенсії у % до розміру заробітної плати	49,1	43,6	37,6	32,8	25,7	27,9

Джерело: угруповано автором на основі опрацьованих джерел [12; 13]



Рис. 4. Середня заробітна плата в Європейських країнах в 2019 році

Джерело: побудовано автором на основі опрацьованих джерел [15]

Створення нової моделі соціального захисту з урахуванням національної специфіки та особливостей України може стати елементом вирішення проблем неефективного соціального захисту. Основними

завданнями повинні стати: залучення фінансових ресурсів для забезпечення соціальних гарантій та перетворення функціонуючої нормативно-правової бази, яка має гарантувати громадянам соціальний захист.

Література:

1. Бичков С.І. Теоретичні аспекти формування системи соціального захисту населення. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej3/txts/SOCIALNA/01-BICHKOV.pdf>.
2. Базилевич В. Державні фінанси: навч. посіб. Київ: Атіка, – 2002. – 128 с.
3. Скуратівський В. Соціальна політика // Енциклопедія державного управління: у 8 т. Київ: НАДУ, – 2011. – Т. 1. – С. 546–548.
4. Москаленко В. Сутність соціального захисту та його місце в політиці соціальної держави // Наукові записки. – 2003. – Т. 21. – С. 42.
5. Спіфанов А., Сало І., Дьяконова І. Бюджет і фінансова політика України: навч. посіб. Київ: Наук. думка, – 1997. – 303 с.
6. Косова Т. Д. Сутність і критерії ефективності системи соціального захисту // Фінанси України. – 2000. – № 8. – С. 26–32.
7. Марценюк О. В Соціальний захист населення України // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Випуск 2(12), том 3. – С. 170-166.
8. Підлипна Р.П. Система соціального захисту населення в Україні в сучасних умовах: сутність і основні складові // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2015. – № 1 (69), ч. 1. – С. 16-22.
9. Павлюк К.В. Модернізація системи соціального захисту в контексті накопичення соціального капіталу в Україні // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 15-29.
10. Туленков М.В. Соціальний захист у соціологічному вимірі. Монографія. Київ. – 2011. – с. 178.
11. Павлова Л.О. Політико-економічний аналіз системи соціального захисту населення в Україні. Автореферат. Львів. – 2015. – с. 22.
12. Міністерство фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/>.
13. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Степанюк О.О. Соціальний захист населення України. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2018/%D1%81%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%B8%D1%81%D1%82-%D0%BD%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8/> (дата звернення 15.11.2019).
15. Средняя зарплата в европейских странах в 2019 году – стоит ли работать в Европе. URL: <https://delatdelo.com/organizaciya-biznesa/srednyaya-zarplata-v-evropejskih-stranah-rabotat-v-evrope.html>

**ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА
(НА ПРИКЛАДІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«УКРАЇНСЬКА БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ «ЛЬВІВ»)**

**ASSESSMENT OF THE FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE
(ON THE EXAMPLE OF THE LIMITED LIABILITY COMPANY
“UKRAINIAN CONSTRUCTION COMPANY “LVIV”)**

Смолінська С.Д.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Smolinska S.D.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Lviv National University named after Ivan Franko*

Веклин І.І.

*магістрант факультету управління фінансами та бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Veklyn I.I.

*Master of Finance and Business Management
Lviv National University named after Ivan Franko*

У статті розглянуто зміст поняття «фінансова безпека підприємства», проаналізовано та визначено сутність та підходи до оцінки рівня фінансової безпеки. Досліджено важливість оцінювання фінансово стану підприємства, як наслідок забезпечення фінансової безпеки, досліджено систему показників оцінки фінансової безпеки підприємства. Визначено види підприємств згідно рівня фінансової безпеки. Досліджено стан фінансової безпеки на прикладі Товариства з обмеженою відповідальністю «Українська будівельна компанія «Львів» на основі комплексних методів оцінки фінансової безпеки підприємства. Визначено напрями нормалізації фінансової безпеки на підприємстві та шляхи уникнення ризиків фінансової безпеки Товариства з обмеженою відповідальністю «Українська будівельна компанія «Львів».

Ключові слова: підприємство, фінансова безпека підприємства, коефіцієнт автономії, коефіцієнт покриття.

В статье рассмотрено содержание понятия «финансовая безопасность предприятия», проанализированы и определены сущность и подходы к оценке уровня финансовой безопасности. Исследовано важность оценки финансового состояния предприятия, как следствие обеспечения финансовой безопасности, исследована система показателей оценки финансовой безопасности предприятия. Определены виды предприятий согласно уровня финансовой безопасности. Исследовано состояние финансовой безопасности на примере Общества с ограниченной ответственностью «Украинская строительная компания «Львов» на основе комплексных методов оценки финансовой безопасности предприятия. Определены направления нормализации финансовой безопасности на предприятии и пути предотвращения рисков финансовой безопасности Общества с ограниченной ответственностью «Украинская строительная компания «Львов».

Ключевые слова: предприятие, финансовая безопасность предприятия, коэффициент автономии, коэффициент покрытия.

The article deals with the content of the concept of “financial security of the enterprise”, analyzes and defines the nature and approaches to assessing the level of financial security. Article investigates the importance of assessing the financial state of the enterprise as a consequence of ensuring financial security and the system of indicators of the financial security assessment of the enterprise. The types of enterprises are determined according to the level of financial security. The situation of financial security on the example of Limited Liability Company “Ukrainian Construction Company “Lviv” is investigated on the basis of complex methods of assessment of financial security of the enterprise. The directions of normalization of financial security at the enterprise and ways of avoiding the risks of financial security of the Limited Liability Company “Ukrainian Construction Company “Lviv” are defined.

Keywords: enterprise, financial security of enterprise, coefficient of autonomy, coefficient of coverage.

Постановка проблеми. Сьогодні стан економіки України характеризується як нестійкий. Доволі швидко змінюються умови функціонування підприємств, виникають різного роду

загрози фінансовим інтересам підприємств з боку інших суб'єктів господарювання, а також наявний високий рівень фінансових ризиків для підприємств. Крім того, на сучасному етапі розвитку

економіки України значно підвищився рівень криміналізації суспільства, набули поширення корупційні схеми в різних сегментах державної влади, що часто призводить до фінансових шахрайств, протиправних захоплень підприємств. Тому важливим завданням щодо забезпечення життєздатності підприємства є гарантування його фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки рівня фінансової безпеки підприємства є однією з найбільш актуальних і розглядалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема в роботах І. О. Бланка, К. С. Горячевої, М. М. Єрмошенка, В. В. Шелест, Т. Кузенка, та інших. Однак питання оцінки фінансової безпеки підприємства залишається недостатньо вивченими та чимало аспектів досліджуваної проблематики ще потребують доопрацювання.

Мета та завдання статті. Головною метою статті є дослідження теоретико – методологічних засад оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Завдання дослідження полягає у визначенні і обґрунтуванні основних показників фінансової безпеки та з'ясуванні основних критеріїв безпечного фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні питання фінансової безпеки підприємства є недостатньо досліджене на науковому рівні. З іншого боку, дослідження, які присвячені даному питанню є неповними та неоднозначними. Крім того, аналіз наукових публікацій, які досліджують рівень фінансової безпеки підприємства засвідчує відсутність єдиного погляду на цю проблематику серед вчених. Забезпечення економічної безпеки для підприємства є основною умовою ефективного його функціонування. Однією з важливих складових економічної безпеки підприємства вважають фінансову безпеку, тому актуальним є визначення сутності фінансової безпеки підприємства.

В економічній літературі ряд вчених групують підприємства згідно оцінки фінансової безпеки. Так, Герасименко С. С. та Головач Н. А. виділяють підприємства з добрим фінансовим станом (не банкрути) та з поганим фінансовим станом (банкрути) [1].

Єрмошенко М. М. виділяє такі рівні фінансової безпеки підприємства [3]:

- нормальний рівень – для забезпечення фінансової безпеки достатньо власних фінансових коштів;
- нестабільний рівень – для забезпечення фінансової безпеки підприємству потрібні, крім власних фінансових коштів, ще й залучені;
- критичний рівень – для забезпечення фінансової безпеки підприємству недостатньо власних і залучених фінансових коштів;
- кризовий рівень – підприємство визнане банкрутом.

Розглянемо показники оцінки фінансової безпеки згідно погляду Кузенко Т. та їх порогові значення (табл. 1).

Отже, фінансова безпека – це основна складова економічної безпеки підприємства, яка дає змогу забезпечити його фінансову стійкість, ліквідність і платоспроможність; допомагає визначити внутрішні та зовнішні небезпеки й загрози діяльності підприємства та подолати їх; має кількісне та якісне вираження й дає змогу самостійно обирати та впроваджувати фінансову стратегію.

Зростання рівня загроз фінансової безпеки підприємства потребує використання адекватних підходів до її забезпечення. Щоб уникнути або пом'якшити дію загроз, які можуть вплинути на хід виконання фінансової стратегії, та й в цілому на подальший розвиток підприємства необхідно постійно вдосконалювати механізм управління фінансової безпеки підприємства. Тому оцінка рівня фінансової безпеки є основою для пошуку шляхів забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Оцінку рівня фінансової безпеки підприємства ми дослідимо на основі Товариства з обмеженою відповідальністю «Українська будівельна компанія Львів», що зареєстроване 19.10.2016 року. Статутний капітал даного підприємства становить 5 102 040,81 грн. Уповноваженою особою товариства є Асльозов Олександр Олександрович. Товариство «Українська будівельна компанія Львів» здійснює такі види діяльності: купівля та продаж власного нерухомого майна, надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна, управління нерухомим майном за винагороду або на основі контракту, будівництво житлових і нежитлових будівель. Розглянемо основні показники діяльності підприємства «Українська будівельна компанія Львів» станом на 01.01.2019 року (табл. 2).

Таблиця 1

Окремі індикатори оцінки фінансової безпеки підприємства

Показники	Визначення	Порогове значення
Коефіцієнт покриття	Оборотні кошти / короткострокові зобов'язання	>1
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Валюта балансу	>0,3
Рівень фінансового левериджа	Довгострокові зобов'язання / власний капітал	<3
Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати	Прибуток до сплати відсотків і податків / відсотки до сплати	>3
Рентабельність активів	Чистий прибуток / валюта балансу	>5
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / власний капітал	>10%

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Таблиця 2

Основні фінансові показники діяльності підприємства «Українська будівельна компанія «Львів»

Показники	На початок 2018 року	На кінець 2018 року
Баланс, тис. грн.	24618,8	30456,4
Необоротні активи, тис. грн.	17443,6	22130,3
Оборотні активи, тис. грн.	7175,2	8326,1
Поточні зобов'язання, тис. грн.	21992,8	27630,5
Власний капітал, тис. грн.	2626,0	2625,9
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	0,0	200,0
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	0,0	0,0
Податки, тис. грн.	0,0	0,0

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

Таблиця 3

Оцінка фінансової безпеки товариства з обмеженою відповідальністю «Української будівельної компанії «Львів»

Показники	Визначення	На початок року	На кінець року	Середньорічне значення	Порогове значення
Коефіцієнт покриття	Оборотні кошти / короткострокові зобов'язання	0,33	0,30	0,32	>1
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Валюта балансу	0,11	0,09	0,1	>0,3
Рівень фінансового леввериджа	Довгострокові зобов'язання / власний капітал	0,0	0,08	0,04	<3
Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати	Прибуток до сплати відсотків і податків / відсотки до сплати	0,0	0,0	0,0	>3

Джерело: розроблено авторами за даними [2-3]

Таким чином, з таблиці ми бачимо що баланс підприємства зріс на 01.01.2019 року порівняно з 01.01.2018 роком. Крім того, згідно фінансової звітності діяльність даного підприємства є нерентабельною, адже згідно звіту про фінансові результати чистий дохід від реалізації продукції у 2018 році становив 658,8 тис. грн., а собівартість також 658,8 тис. грн. Це свідчить про відсутність прибутку на підприємстві.

Дослідимо стан фінансової безпеки на підприємстві «Українська будівельна компанія Львів» на основі фінансової звітності підприємства (табл. 3).

Таким чином, дослідивши показники оцінки фінансової безпеки на досліджуваному підприємстві, варто зазначити що рівень фінансової безпеки на «Українській будівельній компанії Львів» є низьким, про що свідчать досліджувані показники з таблиці 3. Так, коефіцієнт покриття та коефіцієнт автономії є значно меншими, ніж оптимальні значення. Рівень фінансового леввериджу на підприємстві знаходиться в рамках оптимальних значень. Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати є також нижчим, ніж оптимальне значення. Таким чином, згідно комплексу досліджених показників можемо відмітити, що на підприємстві «Українська будівельна компанія Львів» рівень фінансової безпеки низький. Рентабельність активів та рентабельність власного капіталу на підприємстві немає сенсу визначати, адже на підприємстві відсутній прибуток.

Так, ми дослідили фінансові показники оцінки фінансової безпеки підприємства. Проте, комплексна оцінка фінансової безпеки підприємства включає в себе виробничі та соціальні показники. До соціальних показників оцінки фінансової безпеки належать:

- рівень оплати праці по відношенню до середнього показника по промисловості або економіці в цілому;
- рівень заборгованості по зарплаті;
- втрати робочого часу;
- структура кадрового потенціалу (вікова, кваліфікаційна).

Дослідимо особливості соціальних показників для досліджуваного підприємства на «Українській будівельній компанії Львів». Так, в Україні середня заробітна плата станом на серпень 2019 року становить 10537 грн. На підприємстві УБК «Львів» середня заробітна плата знаходиться приблизно на такому самому рівні, тому варто відмітити, що даний показник фінансової безпеки на підприємстві знаходиться в оптимальних рамках [4].

Щодо показника по заборгованості із заробітної плати, то згідно фінансової звітності підприємства УБК «Львів» поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці відсутня. Щодо структури кадрового потенціалу, то на підприємстві УБК «Львів» переважно працюють працівники середньої вікової категорії 35-45 років, тоді як частка молоді є незначною, так як і працівників старшого віку.

У цілому УБК «Львів» здатне протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, проте для підвищення рівня фінансової безпеки необхідно вжити певних заходів щодо врегулювання слабких місць, серед яких ми пропонуємо такі [5]:

- удосконалити продуктивність використання оборотних коштів шляхом удосконалення виробничого процесу;
- зменшити собівартість продукції шляхом машинізації виробництва;
- удосконалити політику фінансової діяльності для зростання доходів від фінансової діяльності;
- зменшити суму поточних зобов'язань, особливо щодо розрахунків із бюджетом, задля підвищення рівня ліквідності.

Ми вважаємо, що так УБК «Львів» зможе відновити високий рівень фінансової безпеки підприємства. Отже, на нашу думку, кожне підприємство, в тому числі і УБК «Львів» повинно постійно відстежувати стан фінансової безпеки для того, щоб швидко реагувати на можливі недоліки в даній системі. Лише за таких умов можливий стабільний економічний розвиток підприємства, що функціонує в умовах мінливого та нестабільного зовнішнього середовища. Також, забезпечення формування дієвої системи фінансової безпеки підприємства дасть змогу забезпечити його фінансову стійкість, ліквідність і платоспроможність, допоможе визначити внутрішні та зовнішні небезпеки й загрози його діяльності та запропонувати правильні шляхи їх подолання.

Література:

1. Герасименко С.С., Головач Н.А. Передбачення фінансового стану підприємства при оцінці його здатності до продовження діяльності // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 4. – С. 2–4.
2. Звіт про фінансовий результат Товариства з обмеженою відповідальністю «Українська будівельна компанія Львів»
3. Корпан О. В. Методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства // Ефективна економіка № 1, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5401>
4. Минфин. Офіційний сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/average/>
5. Швець Ю.О., Цикало К. С. Методичний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки промислових підприємств // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету/ URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/25-1-2017/36.pdf>
6. Яструбецький В. Аналіз рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання // Економічний аналіз. 2012 рік. Випуск 10. Частина 4. URL: [file:///C:/Users/Admin/Downloads/ecan_2012_10\(4\)_100%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Admin/Downloads/ecan_2012_10(4)_100%20(1).pdf)

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION INNOVATIVE DEVELOPMENT SYSTEM

Строкович Г.В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту, логістики та економіки
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

Strokovych H.V.

*D.Sc. (Economics), Assistant Professor,
Professor of Management, Logistics and Economics,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Кащєєва Д.В.

*студентка факультету менеджменту та маркетингу
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця*

Kascheeva D.V.

*Student of the 4th year of the Faculty
of Management and Marketing
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

У статті проаналізовано сутність, функції, завдання, підходи, моделі управління знаннями та змістовні етапи управління. Виокремлено, систематизовано основні складові системи управління знаннями підприємств. Розкрито чинники, що протидіють ефективному впровадженню системи управління знаннями. Надано рекомендації щодо ефективного впровадження та розповсюдження практики управління знаннями в організації. Запропоновано власну модель управління знаннями підприємства, яка побудована на системному та процесному підходах, що включає три взаємопов'язані складові: ресурсну, організаційну та маркетингову. Вказано переваги запропонованої моделі.

Ключові слова: управління знаннями, підприємство, людський потенціал, ефективність, конкурентна перевага, модель, процес.

В статье проанализированы сущность, функции, задачи, подходы, модели управления знаниями и содержательные этапы управления. Выделены, систематизированы основные составляющие системы управления знаниями предприятий. Раскрыты факторы, противодействующие эффективному внедрению системы управления знаниями. Даны рекомендации по эффективному внедрению и распространению практики управления знаниями в организации. Предложено собственную модель управления знаниями предприятия, построена на системном и процессном подходах, включает три взаимосвязанные составляющие: ресурсную, организационную и маркетинговую. Указано преимущества предложенной модели.

Ключевые слова: управление знаниями, предприятие, человеческий потенциал, эффективность, конкурентное преимущество, модель, процесс.

The article analyzes the essence, functions, tasks, approaches, knowledge management models and meaningful stages of management. The main components of the enterprise knowledge management system have been separated and systematized. Factors that impede the effective implementation of a knowledge management system are revealed. Recommendations are given on the effective implementation and dissemination of knowledge management practices within the organization. A proprietary knowledge management model of the enterprise, based on system and process approaches, is proposed, which includes three interrelated components: resource, organizational and marketing. The advantages of the proposed model are indicated.

Keywords: knowledge management, enterprise, human potential, efficiency, competitive advantage, model, process.

Постановка проблеми. Концепція менеджменту знань поступово набуває популярності як в академічних, так і в бізнесових колах. Причина цього очевидна: опинившись у принципово нових умовах господарювання, підприємства та інші економічні

організації просто змушені шукати нові моделі та управлінські технології забезпечення успішного довгострокового розвитку. Коли доступ до традиційних ресурсів стає відкритим, майже зникають межі між економічними регіонами та системами

внаслідок активного застосування інформаційно-комунікаційних технологій, класичні підходи щодо забезпечення конкурентоспроможності не спрацьовують, об'єктивно виникають передумови для пошуку нових джерел конкурентних переваг, і передусім – «усередині» організації, що знаходить відображення й у концепції менеджменту знань. У той же час потенціал реалізації можливостей управління знаннями для розвитку організацій залишається значною мірою не розкритим. Це пояснюється тим, що в даний час не в повній мірі розроблені практичні підходи в рамках управління знаннями, що дозволяють реалізовувати комплексні програми управління знаннями в компаніях. Отже, актуальність дослідження зумовлена потребою в подальшому вивченні формування системи управління знаннями, а також особливостей її впровадження на підприємстві, що дозволить, по-перше, уточнити специфіку управління знаннями на мікрорівні, по-друге, розробити алгоритм управління знаннями.

Аналіз публікацій. Величезний потенціал людського капіталу та інтелектуальних активів у формуванні та підтримці довгострокової перспективи успіху будь-якого підприємства сформувало досить новий напрям досліджень в економіці та управлінні, який привертає увагу багатьох науковців світу. Проблема генерації та управління знаннями досліджувалася багатьма вченими. Серед західних науковців даного напрямку досліджень виділимо роботи В. Буковіца, К. Віїга, Л. Едвінсона, Т. Коулопулоса, Д. Моррісона, І. Нонаки, Р. Руглеса, П. Сенге, Д. Скірме, А. Сліговського, Д. Сноудена, Г. Строкович, Р. Уільямса, А. Фроста. Економічна складова управління знаннями та їх вплив на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання знайшли відображення в дослідженнях українських науковців А. Босак, Ю. Вовк, А. Криштафовича, М. Мартиненко, А. Наливайка, О. Сороки, В. Томах, Л. Федулової та інших. Питання технічної складової управління знаннями висвітлено в роботах Л. Віткіна, Л. Хімічової. Поряд з тим, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених проблемі управління знаннями, це питання представляється недостатньо розробленим з урахуванням сучасних реалій.

Метою статті є критичний аналіз існуючих теоретичних підходів управління знаннями та формування моделі управління знаннями підприємства.

Викладення основного матеріалу. Управління знаннями – це поняття, що охоплює процеси цілеспрямованого залучення або створення знань, їх аналіз та збереження, передавання, розповсюдження та навчання інших, прийняття управлінських рішень на їх основі для удосконалення усіх видів діяльності підприємства. До сфер управління знаннями на підприємстві належать [1, с. 92-99]: 1) генерування знань (через реалізацію процесів традиційного, емпіричного і кібернетизованого самонавчання), у межах якої реалізуються процеси залучення, розвитку, створення, передавання і поширення знань; 2) самоорганізування, що є підставою гнучкості та високого рівня адаптації підприємства. Тут основними

сферами зацікавленості є жорсткі складові підприємства, такі як організаційні структури і мережі зв'язків із оточенням, інформаційна інфраструктура, система мотивації персоналу підприємств. Такі елементи повинні сприяти досягненню високого рівня самокерованості людей, що скеровують свої знання та зусилля на досягнення цілей підприємства; 3) формування сприятливого організаційного клімату. В межах цієї площини основними сферами впливу є такі м'які елементи підприємства, як організаційна культура, людський капітал, мережі міжлюдських зв'язків, політика у системі управління персоналом; 4) застосування знань – ця площина вказує, що знання, які є у володінні підприємства, повинні бути скеровані для їх найповнішого використання. Знання повинні застосовуватися для формування бачення і концепції діяльності, створення і застосування, а також інтеграції технологій виробництва, створення інноваційних продуктів і послуг, вирішення проблем.

До принципів операційних завдань (функцій) управління знаннями належать: ідентифікація, трансфер (залучення, надання, поширення, обмін), створення, нагромадження, селекція, сполучення, записування, зберігання (утримування), оцінювання (дослідження корисності), застосування знань. Система управління знаннями є підсистемою підприємства, яка інтегрує, підтримує діяльність інших підсистем підприємства, наприклад, системи управління якістю, інформаційно-комунікаційної системи, систему контролінгу тощо. За даними Gartner Group, вже сьогодні система управління знаннями здатна збільшити продуктивність підприємства як мінімум на 20 % [2, с. 56]. Але для цього більшість підприємств мають вирішити проблему браку необхідних знань у потрібний момент для забезпечення своєї конкурентоспроможності. До завдань, які ставляться перед менеджерами з управління знаннями, належать: 1) формування культури для підприємств, що самонавчаються, та сприятливого клімату для обміну інформацією на підприємстві; 2) виявлення не явних (схованих) знань, носіями яких є працівники підприємства; 3) забезпечення балансу між доступністю та конфіденційністю знань (інформації) підприємства; 4) формування інфраструктури, що сприяє обміну знаннями; 5) створення захищеної від стороннього доступу системи зберігання знань підприємства та забезпечення до неї вільного доступу для працівників підприємства [3, с. 46-48]. Ефективність основних процесів, пов'язаних зі знаннями на підприємстві, залежить значною мірою від взаємного впорядкування операційних завдань і правильного вибору (відповідно до цих передумов і взаємно узгоджених) методів їх реалізації.

Аналіз надбань науковців дозволяє сформулювати декілька різних підходів до формування моделі управління знаннями в залежності від точки зору та напрямку досліджень окремого автора (табл. 1).

Таким чином, проаналізувавши існуючі моделі управління знаннями констатуємо, що кожна з моделей управління знаннями потребує певних умов щодо можливостей її використання. Відповідні

Моделі управління знаннями

Назва та автор моделі	Сутність	Недоліки
Чотирифазна модель управління знаннями SECI або «Спіраль знань». I. Нонака та Х. Такеучі [4, с. 348]	Система передачі знань між чотирма фазами – соціалізація, екстерналізація, комбінація, інтерналізація через три рівні соціальної агрегації (індивід, група, контекст). Представляє собою спіралеподібний рух знань від індивіда до колективу, знання проходять процес перетворення із неявних (певні навички, досвід) у явні.	Застосування має певні труднощі через суттєві невідповідності організаційних структур вітчизняних та японських підприємств, для яких була розроблена модель.
Концепція Дж. Моррісона [5, с. 23-28]	Побудована на використанні знань для розробки моделі отримання прибутку та моделі інноваційного бізнесу	Занадто складний механізм моделювання прибутку та залучення до моделювання відповідних фахівців поза підприємством
Модель К. Війнга [6, с. 8–14]	Базується на чотирьох основних положеннях: створення і застосування знань у тех-нологіях та процедурах виробництва, систематичні дослідження знань, оцінювання знань для кожного типу бізнесу та активне управління знаннями протягом всього життєвого циклу товару та інновацій.	Імовірність виникнення проблем у процесі оцінювання знань, методи та процедури оцінки, спірність їх результатів на базі яких, фактично, і відбувається управління знаннями.
Модель Л. Едвінсона [7, с. 230]	Взаємодія чотирьох складових інтелектуального капіталу, а саме: людського капіталу, структурного капіталу, бізнес-активів та інтелектуальної власності.	Має суто теоретичний характер, практичне використання ускладнюється важкістю управління окремими бізнес-процесами.
Модель Д. Сноудена [8, с. 50–58]	Включає чотири елементи: явні та неявні знання, активи знання, віра, визначеність і невизначеність рішень щодо цілей та причинних зв'язків.	Здатна існувати лише за рахунок сприятливого морального клімату в організації, тому практичне застосування значно обмежене.
Модель П. Сенге [9, с. 161–162]	Концепція організації, що навчається, базується на п'яти уміннях підприємства (навички удосконалення особистості, інтелектуальні моделі, корпоративне бачення, групова стратегія та системне мислення).	Складність застосування полягає у слабкому корпоративному баченні значної кількості вітчизняних підприємств.

моделі здатні існувати в мікроекономічному середовищі тих країн, з урахуванням особливостей яких розроблялися. Аналіз сучасного стану підприємств показує, що адаптувати вищезазначені моделі в українські реалії надзвичайно важко.

На основі проаналізованих наукових праць та з метою підвищення ефективності функціонування підприємств в інформаційному суспільстві, авторами запропонована власна модель управління знаннями підприємства, яка побудована на системному та процесному підходах. Системний підхід зосереджує увагу на комплексному аналізі підприємства як єдиного цілого з виокремленням його частин та визначанням взаємовідносин між ними. Процесний підхід передбачає визначення послідовності та взаємодії певних процесів, таких як ресурсний, що зосереджує увагу на створенні та розвитку людського потенціалу; організаційний, який сприяє формуванню інформаційного забезпечення; маркетинговий, що підґрунтям взаємодії підприємства зі споживачами. Врахування всіх цих складових та бізнес-процесів сприятиме створенню у підприємства певних конкурентних переваг у оточуючому середовищі (рис. 1).

Розроблена модель управління знаннями включає три взаємопов'язані складові, зокрема, ресурсну, організаційну та маркетингову.

1. Ресурсна складова управління знаннями базується на наявному людському капіталі підприємства, який фактично є джерелом знань, їх генератором та користувачем. Ресурсний блок складається із: створення (отримання) знань, ефективного використання наявних знань, системи підготовки та перепідготовки працівників задля оновлення і поповнень умінь та навичок, обміну знаннями та повторного використання активів знань сприяння комунікації, співпраці і взаємодії, мотивації співробітників, тобто є вихідною інтелектуальною базою для формування конкурентних переваг.

2. Організаційна складова управління знаннями передбачає формування інформаційної бази знань, її сортування, систематизацію, групування, зберігання та охорону як інтелектуальної власності, в тому числі і створення інформаційних сховищ та систем знань, отримання знань із зовнішніх джерел, впровадження змін до існуючих організаційних структур та організаційної культури підприємства, сприяння пошуку нових інструментів збереження накопичених знань, підтримка змін щодо існуючих зовнішніх мереж (зв'язків), створення середовищ знань, таких як неструктурована взаємодія та проектні команди, вдосконалення системи інформаційної складової системи управління знаннями.

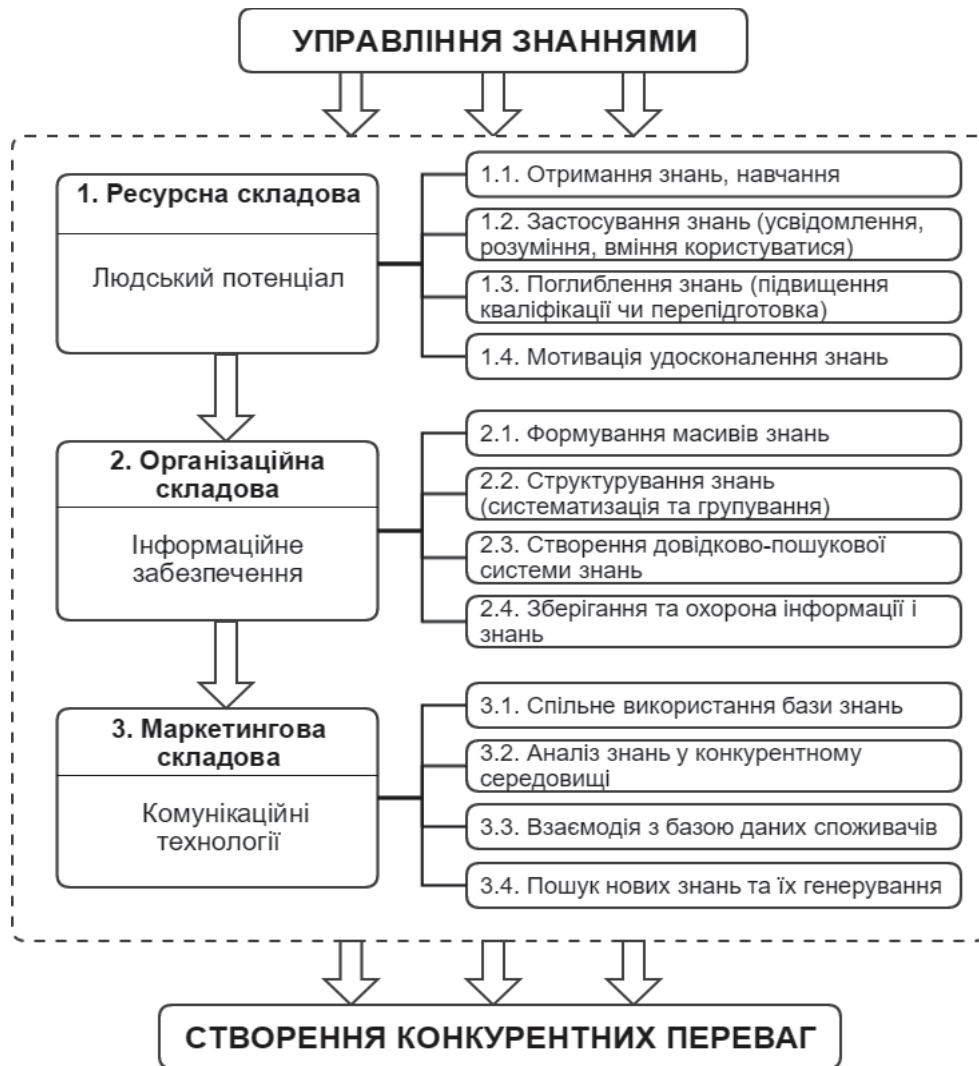


Рис. 1. Модель управління знаннями підприємства

3. Маркетингова складова включає використання наявних баз знань на практиці, застосування їх у конкурентному середовищі та здатність впливу на економічні процеси підприємства, аналіз макроекономічного середовища функціонування та зіставлення можливостей підприємства з реально існуючим ринковим попитом на продукцію. Комунікація знань підприємства передбачає взаємодію знань організації з даними та вимогами споживачів і створення нових знань, які дозволять сформулювати раніше не існуючі конкурентні переваги задля задоволення нових вимог споживачів.

Основною перевагою реалізації даної моделі на практиці є збільшення ефективності використання всіх наявних ресурсів підприємства, впровадження інновацій, вдосконалення обслуговування клієнтів, зниження втрат від недостатнього рівня використання інтелектуальних активів, тощо. Застосування запропонованої моделі сприяє створенню умов для отримання наступних переваг підприємства над конкурентами: економія матеріальних та нематеріальних ресурсів за рахунок використання знайдених раніше ефективних рішень, які зберігаються у базі знань; використання інтелектуальних активів

партнерів, завдяки здійсненню спільних розробок та впровадженню спільних інноваційних рішень; швидке реагування на вимоги споживачів за допомогою ефективних інноваційних рішень на основі знань; прискорене впровадження інновацій в продукцію підприємства для постачання її на ринок.

Висновки. Таким чином, управління знаннями підприємства виступає в ролі своєрідного регулятора, який допомагає і працівнику, і організації в цілому освоювати новий досвід, інтелектуально збагачуватися та ефективно взаємодіяти. Застосування запропонованої моделі управління знаннями сприятиме розвитку людського потенціалу підприємства, раціональному використанню наявних знань та умінь на практиці, організації зберігання та поширення знань в межах підприємства. Ефективна реалізація кожної складової процесу управління знаннями дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства. У подальших дослідженнях увагу буде сконцентровано на аналізі застосування запропонованої моделі управління знаннями та її адаптації до умов функціонування підприємств які знаходяться на різних етапах життєвого циклу.

Література:

1. Смолінська Н. В. Система управління знаннями у забезпеченні інноваційного розвитку підприємства / Н. В. Смолінська // Логістичні підходи в системі державного управління: збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – Т. XIII. – 530 с.
2. Стратегічне управління знаннями підприємства: монографія [А. П. Наливайко, О. М. Гребешкова, Л. П. Батенко та ін.]; за заг. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2016. – 345 с.
3. Бутенко Н. Управління знаннями в корпораціях / Н. Бутенко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – № 11. – С. 414-419.
4. Нонака И. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи; [пер. с англ. А. Трактинского]. – М. : ОлимпБизнес, 2011. – 384 с.
5. Слівотські А. Маркетинг зі швидкістю думки (інновації в моделі бізнесу) / А. Слівотські, Д. Моррісон. – М.: Ексмо, 2003. – 240 с.
6. Wiig K. Knowledge Management: An Introduction and Perspective / K. Wiig // Journal of Knowledge Management. – 1997. – Vol.1. – Iss:1; – 345 p.
7. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower (1st ed.) / L. Edvinsson, M. Malone. – N.Y.: Harper Business, 1997. – 230 p.
8. Snowden D. To manage in any weather: a wise manager, before tackling the problem, consult with the management barometer / D. Snowden. Har. Bus. Rev. – М.: CJSC "Almaz Press", 2007. – № 12. – P. 50-58.
9. Томах В.В. Сутність процесу управління знаннями підприємств промисловості / В.В. Томах // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 161-166.
10. Строкович Г. В. Управління знаннями як основа підвищення якості функціонування підприємства / Г. В. Строкович // Вчені зап. Харк. гуманіт. ун-ту «Нар. укр. акад.». – Х. : Вид-во НУА, 2014. – Т. XX. – С. 217–223.

УДК 336.2

ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: МЕХАНІЗМ СТЯГНЕННЯ ТА ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

INCOME TAX OF INDIVIDUALS: THE MECHANISM OF RECOVERY AND THE SOURCE OF INCOME OF THE BUDGET OF UKRAINE

Тітенко З.М.

кандидат економічних наук, старший викладач

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Titenko Z.M.

Ph.D. in Economics

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Шевчук Д.В.

студент

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Shevchuk D.V

Student

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

У статті проаналізовано надходження податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету. Встановлено, що податок на доходи фізичних осіб є вагомим важелем управління розподілом фінансових ресурсів між фізичними особами (населенням) та державою. В історичному аспекті проаналізовано становлення податку на доходи фізичних осіб в Україні. Виявлено динамічні зміни щодо визначення ставок оподаткування в процесі становлення фіскальної політики в Україні, перехід від диференційованого до універсального підходів при визначенні ставок. Здійснено аналіз фіскальної ефективності системи оподаткування фізичних осіб в Україні та на цій основі з'ясована її роль у формуванні фінансових ресурсів держави. Проаналізовано надходження податку на доходи фізичних осіб та визначена його частка в бюджеті України в динаміці. На основі проведеного аналізу запропоновано шляхи вдосконалення нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб через введення прогресивної шкали ставок аналізованого податкового платежу, а також сформовано рекомендації щодо вдосконалення механізмів оподаткування доходів громадян в Україні.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, надходження, бюджет, ставка податку, фіскальне значення.

В статті проаналізовані поступления налога на доходы физических лиц в государственный бюджет. Установлено, что подоходный налог является весомым рычагом управления распределением финансовых ресурсов между физическими лицами (населением) и государством. В историческом аспекте проанализированы становления налога на доходы физических лиц в Украине. Выявлено динамические изменения относительно определения ставок налогообложения в процессе становления фискальной политики в Украине, переход от дифференцированного к универсальному подходу при определении ставок. Осуществлен анализ фискальной эффективности системы налогообложения физических лиц в Украине и на этой основе выяснена ее роль в формировании финансовых ресурсов государства. Проанализированы поступления налога на доходы физических лиц и определена его доля в бюджете Украины в динамике. На основе проведенного анализа предложены пути совершенствования начисления и уплаты налога на доходы физических лиц из-за введения прогрессивной шкалы ставок рассматриваемого налогового платежа, а также сформированы рекомендации по совершенствованию механизмов налогообложения доходов граждан в Украине.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, поступления, бюджет, ставка налога, фискальное значение.

The article analyzes the income tax of individuals to the state budget. It is established that the personal income tax is a significant lever for managing the distribution of financial resources between individuals (population) and the state. Historically, the formation of the personal income tax in Ukraine has been analyzed. Dynamic changes have been identified in determining tax rates in the process of fiscal policy-making in Ukraine, moving from differentiated to universal approaches in determining rates. The fiscal efficiency of the taxation system of individuals in Ukraine has been analyzed and its role in the formation of the state financial resources has been clarified. The income tax of natural persons is analyzed and its share in the budget of Ukraine in dynamics is determined. On the basis of the conducted analysis, the ways of improving the calculation and payment of the personal income tax through introduction of a progressive scale of the analyzed tax payment rates were proposed, as well as recommendations on improving the mechanisms of taxation of income of citizens in Ukraine.

Keywords: personal income tax, receipts, budget, tax rate, fiscal value.

Постановка проблеми. Податок на доходи фізичних осіб відіграє вагомую роль у наповненні бюджету, а також розподілі доходів фізичних осіб, з яких стягується даний податок. Використовуючи податок на доходи фізичних осіб держава, встановлюючи відповідні ставки, пільги та інші елементи податку може впливати на рівень накопичень доходів населення. Оподаткування доходів фізичних осіб включається до фінансового механізму держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Через важливість даного податку, питання наповнення дохідної частини бюджету держави від салати даного податку та перерозподілу його між бюджетами різних рівнів протягом багатьох років залишається актуальним. Значний внесок у вивчення податкової політики, зокрема обкладання податком доходів фізичних осіб внесли вчені, такі як Л.В. Юрчишена, Т.В. Чижикова, М.Я. Сидорович, В.Л. Андрущенко, О.О. Кравцов та ін.

Через фінансово-економічні проблеми, які мали місце в Україні, владі доводиться докладати значних зусиль для подолання наслідків, стабілізації і збільшення надходжень до бюджету України.

Метою статті є оцінка надходжень податку на доходи фізичних осіб до бюджету України та встановлення механізму його стягнення.

Виклад основного матеріалу. Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – це загальнодержавний податок, який являється одним з найголовніших джерел наповнення Державного бюджету України. Виступаючи важливим інструментом регулювання доходів фізичних осіб ПДФО відчужує частину власності платника податку на користь держави, яка в свою чергу перерозподіляє цю та інші частини власності в інтересах всього суспільства заради добробуту та економічного процвітання.

В Україні механізм стягнення даного податку регулюється Податковим кодексом, України, а саме розділом IV.

Згідно ст. 162 ПКУ платниками податку є: фізична особа – резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; податковий агент [1].

Також варто відмітити, що нерезиденти, які отримують доходи від дипломатичної чи прирівняної до неї діяльності, з джерел походження в Україні і мають певні дипломатичні привілеї та імунітет, встановлені міжнародними договорами України, не обкладаються даним податком.

Важливим елементом податку є ставка податку, за допомогою якої в більшості випадків і здійснюється регулювання доходів і накопичень населення (табл. 1).

Зміни розміру відсоткових ставок залежать від впливу різноманітних чинників, зокрема, найбільший вплив спричиняють політичний та економічний. Протягом досить тривалого періоду часу в Україні існував диференційований підхід щодо оподаткування доходів громадян, який базувався на категоріях і групах платників, максимальні ставки оподаткування доходів громадян сягали до 50-60% [4]. Ставки даного податку в Україні протягом останніх років суттєво змінилися (рис. 2).

Фіскальна функція ПДФО може бути розкрита за допомогою аналізу динаміки надходжень до Державного бюджету України. Варто відмітити, що протягом останніх десяти років даний податок посідає друге місце у структурі податкових надходжень до Зведеного бюджету, поступаючись лише податку на додану вартість.

Аналіз структури надходжень податку з доходів фізичних осіб до бюджету України протягом 2010-2018 рр свідчить про суттєву диференціацію, що пов'язано головним чином з зміною частки надходжень даного податку до місцевого бюджету з 100% у 2010 році до 83,2% у 2014 році. В 2015 році була розроблена Кабінетом Міністрів Програма «Відновлення України», відповідно до якої частка надходжень даного податку до Державного бюджету суттєво зросла і в 2015 році склала 45,1%.

Змінами внесеними до Бюджетного кодексу України у 2016 р. передбачений порядок розподілу ПДФО, відповідно до якого передбачає стягнення:

– до доходів Державного бюджету України (ст. 29 БКУ): 25 % податку на доходи фізичних осіб на відповідній території України (крім території міст Києва та Севастополя); 60 % – на території міста Києва.

– до Місцевого бюджету України (ст. 64 БКУ): 60% ПДФО по всій території України, крім міста Київ та Севастополь (крім пасивних доходів фізичних осіб (проценти на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, проценти на вклад (депозит) у кредитній спілці); 40% ПДФО у місті Києві (крім пасивних доходів фізичних осіб (проценти на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, проценти на вклад (депозит) у кредитній спілці);

– До обласних бюджетів 15%.

Закономірно, що дані зміни суттєво вплинули на розподіл податку на доходи фізичних осіб до відповідних бюджетів. Протягом 2016-2018 років частка даного податку у доходах Державного і Місцевого бюджетів розподілялася 60 і 40% відповідно (рис. 1).

В цілому надходжень податку на доходи фізичних осіб до Зведеного бюджету протягом

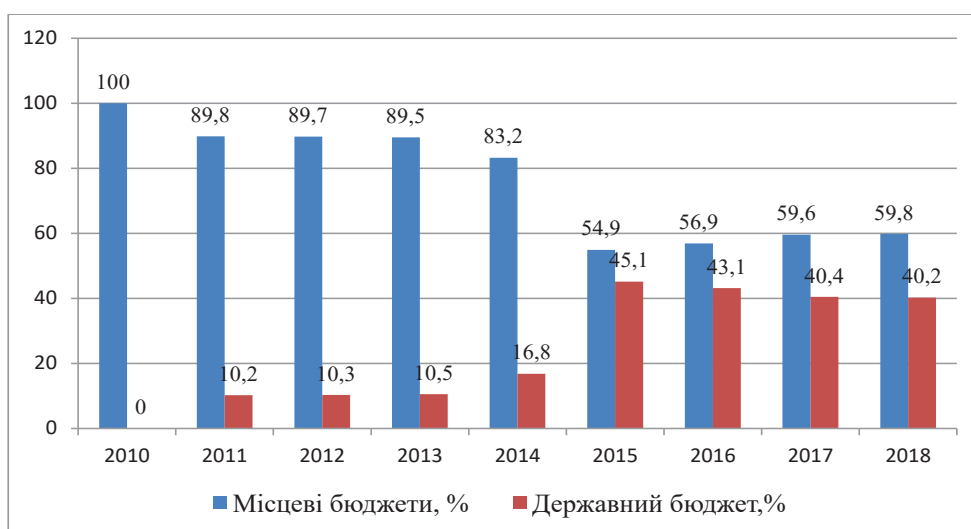


Рис. 1. Структура надходжень податку з доходів фізичних осіб до бюджету України протягом 2010-2018 рр.

Побудовано автором за даними джерела [2]

Таблиця 1

Основні ставки податку на доходи фізичних осіб

18%	Доходи, одержані, у тому числі, але не виключно у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які виплачуються платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами
5%	для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування)
0%	об'єкти спадщини, що успадковується членами сім'ї спадкодавця першого та другого ступенів споріднення, а також об'єкти дарування подаровані платнику податку іншою фізичною особою

Побудовано автором за даними джерела [1]

Таблиця 2

Етапи зміни відсоткових ставок з податку на доходи фізичних осіб в Україні

1 етап (1991-1993 рр.)	13;15;20;30;40;50;60%
2 етап (1994-2003 рр.)	10;20;30;40;50%
3 етап (2004-2010 рр.)	0;1;5;13;15;30;50%
4 етап (2011-2015 рр.)	0;1;5;10;15;17;30%
5 етап (2016-2018 рр.)	0;5;15;18%
6 етап (2018 р-сьогодення)	0;5;18%

Побудовано автором за даними джерел [1; 4]

2010-2018 років має стійку тенденцію до зростання. Так, в 2010 році сума надходжень від даного податку склала 51027 млн. грн., протягом аналізованого періоду даний показник зріс більше ніж у 4 рази і в 2018 році склав 226771 млн.грн (рис. 2).

Починаючи з 2015 року спостерігається стрімке зростання надходжень до бюджету. Основною причиною цього явища була інфляція, яка в 2015 році знецінила українську національну валюту аж на 43,3 % по відношенню до попереднього року [3].

Окрім інфляції в останні роки спостерігається хоч і незначне, але зростання доходів населення, що в свою чергу також збільшує суму надходжень до бюджету України. Сума надходжень податку з доходів фізичних осіб залежатиме також і від інших факторів, зокрема: рівень заробітної плати, яку отримує населення; можливість застосування податкових пільг та сума мінімальної заробітної плати; легалізація доходів платників даного податку (виведення з «тіні» значної частини так званих «сірих» заробітних плат); – збільшення кількості платників податку.

Аналізуючи дані наведені в таблиці 3 можна зробити висновок, що середньомісячна заробітна плата зростає з року в рік, а індекс зростання споживчих цін лише в 2012 році був менше 100 %.

Оскільки податок на доходи фізичних осіб є одним з основних бюджетоутворюючих податків держава має приділяти достатньо уваги аналізу показників, які характеризують фіскальне значення

даного податку і, відповідно до яких, можна робити висновки, про динаміку його надходжень.

Аналізуючи податкові надходження від ПДФО до бюджету можна сказати, що даний податок забезпечує приблизно п'яту частину всіх податкових надходжень, поступаючись лише ПДВ. Протягом всього аналізованого періоду спостерігалась зростаюча тенденція по надходженням ПДФО із різким зростанням починаючи з 2015 року. Зростання надходжень від податку на доходи фізичних осіб свідчить про зростання номінальних доходів громадян, в першу чергу за рахунок інфляційних процесів, які мали місце в Україні після 2014 року. Варто відмітити, що частка ПДФО у ВВП протягом 2010-2018 рр. зросла майже на 2%, а розмір сплати даного податку на 1 працюючого збільшився майже в 5,5 разів, що безпосередньо свідчить про зростання розміру заробітної плати (табл. 4).

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що ПДФО є важливим економічним інструментом, який дозволяє наповнювати бюджет навіть в умовах економічного спаду. Подальша фіскальна політика у сфері справляння досліджуваного податку повинна бути спрямована на легалізацію доходів громадян, оскільки всі платники повинні бути рівні перед законом, і не ухилятися від їх сплати. Основним пріоритетом подальшого реформування ПДФО в Україні має стати переміщення податкового тягаря з доходів бідних на доходи багатих осіб. Цього можна досягти за допомогою введення прогресивної шкали оподаткування.

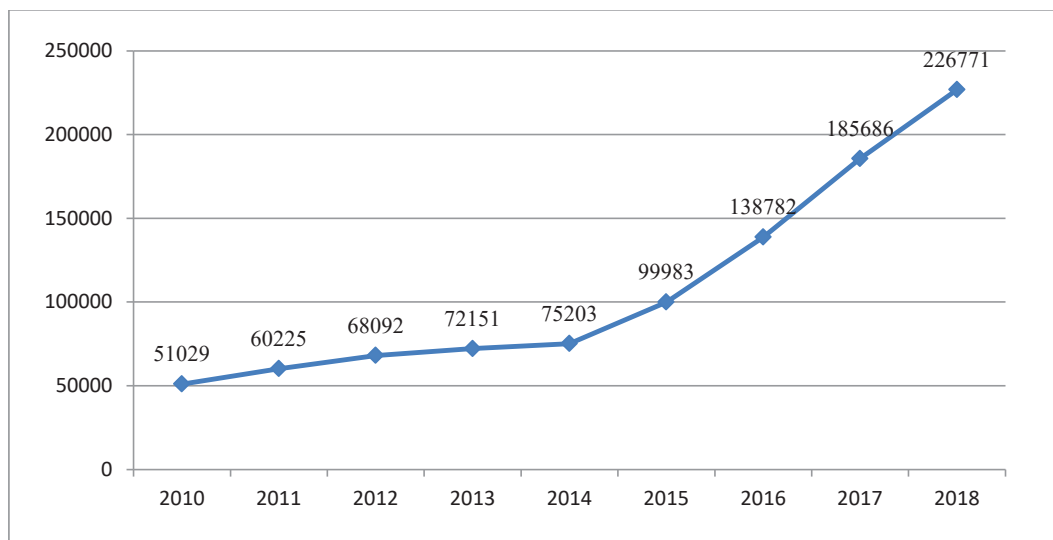


Рис. 2. Динаміка надходжень податку з доходів фізичних осіб до Зведеного бюджету протягом 2010-2018 рр, млн.грн

Побудовано автором за даними джерела [2]

Таблиця 3

Динаміку основних показників, які впливають на сплату ПДФО

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Середньомісячна заробітна плата, грн	2629	3054	3377	3619	4012	5230	6475	8777	10573
Індекс зростання споживчих цін,%	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	109,8

Побудовано автором за даними джерела [3]

Фіскальне значення податку на доходи фізичних осіб

Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Показник									
Податок на доходи фізичних осіб, млн. грн.	51029	60225	68092	72151	75203	99983	138782	185686	226771
Всього податкових надходжень, млн. грн.	236901	323991	347985	341165	355428	507636	650782	828158	979977
Частка ПДФО в структурі податкових надходжень, %	21,54	18,59	19,57	21,15	21,16	19,70	21,33	22,42	23,14
ПДФО у % до ВВП	4,7	4,6	4,7	4,7	4,7	5	5,8	6,2	6,4
ПДФО на 1 людину, грн.	1110	1316	1492	1584	1665	2334	3252	4371	5365
ПДФО на 1 працюючого, грн.	2518	2963	3345	3536	4161	6081	8526	11493	13820

Побудовано автором за даними джерела [2]

Література:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Ціна держави [Електронний ресурс]: Режим доступу <http://cost.ua/budget/revenue/#29>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.com.ua>.
4. Податок на доходи фізичних осіб: механізм стягнення та джерело доходу бюджету України. Финансы, учет, банки. 2016. Вып. 1. С. 215-224.

УДК 338:001.895

**МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ
ЦІЛЬОВОЇ КОМПЛЕКСНОЇ ПРОГРАМИ
РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**METHODICAL SUPPORT FOR THE FORMATION
OF A TARGET COMPLEX PROGRAM
FOR INVESTMENT-INNOVATION ACTIVITIES
OF INDUSTRY ENTERPRISES**

Томах В.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

Томаш V.V.

*Ph.D. in Economics
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Коц Я.Р.

*студентка
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Kots Y.R.

*Master's Degree
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

В статті розроблено методичне забезпечення формування та виконання цільової комплексної програми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. У зв'язку з тим, що на більшості підприємств машинобудування проблеми перебігу інвестиційно-інноваційної діяльності є типовими, в межах даної цільової комплексної програми визначено цілі та заходи з їх досягнення, запропоновано послідовність і критерії вибору пріоритетного варіанту програми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Практичне впровадження розробленого методичного забезпечення дозволяє підвищити обґрунтованість прийняття управлінських рішень з активізації інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність, цільова комплексна програма, розвиток, промислові підприємства.

В статье разработано методическое обеспечение формирования и выполнения целевой комплексной программы развития инвестиционно-инновационной деятельности предприятий. В связи с тем, что на большинстве предприятий машиностроения проблемы течения инвестиционно-инновационной деятельности являются типичными, в рамках данной целевой комплексной программы определены цели и меры по их достижению, предложено последовательность и критерии выбора приоритетного варианта программы развития инвестиционно-инновационной деятельности. Практическое внедрение разработанного методического обеспечения позволяет повысить обоснованность принятия управленческих решений по активизации инвестиционно-инновационной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная деятельность, целевая комплексная программа, развитие, промышленные предприятия.

The article provides methodological support for the formation and implementation of the target comprehensive program of development of investment and innovation activity of enterprises. Due to the fact that most of the enterprises of mechanical engineering have problems with the flow of investment and innovation activity, within this target comprehensive program the goals and measures for their achievement are defined, the sequence and criteria for choosing the priority variant of the investment and innovation development program are proposed. The practical implementation of the developed methodological support allows to increase the validity of managerial decisions on activation of investment and innovation activity.

Keywords: investment-innovative activity, target complex program, development, industrial enterprises.

Постановка проблеми. В сучасних швидкоплинних умовах зовнішнього середовища утримання конкурентних позицій та покращення результатів діяльності підприємства в цілому можливо тільки за умови надання необхідної уваги розвитку його інвестиційно-інноваційної діяльності. У зв'язку з цим підвищується значення формування і впровадження цільових комплексних програм розвитку інвестування та розроблення і впровадження інновацій, які у сукупності складають інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі з економіки є значна кількість робіт, які присвячено формуванню та впровадженню цільових комплексних програм, а саме Азарова А. О., Білоног Т. В., Куранда Т. К., Вареник О. Ф., Марченко В. М., Українець А. І., а також дослідженню питань з покращення інвестиційно-інноваційної діяльності приділяли увагу Мазій Н. Г., Кадол Л. В. В той же час питання формування цільових комплексних програм, спрямованих на розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності, є остаточно невирішеним у зв'язку з необхідністю врахування особливостей її здійснення.

Мета дослідження. Метою дослідження є аналіз методичного забезпечення формування цільової комплексної програми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств промисловості.

Виклад основного матеріалу. Аналіз літератури, присвяченої розробленню та впровадженню цільових комплексних програм (ЦКП) з управління інвестиційно-інноваційною діяльністю, дозволив виділити наступні етапи процесу їх формування, що становлять сутність запропонованого методичного забезпечення:

1. вибір та призначення відповідальних виконавців із формування цільової комплексної програми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності;

2. виділення існуючих проблем інвестиційно-інноваційної діяльності та проведення їх комплексного аналізу;

3. визначення основних цілей та цілей другого порядку цільової комплексної програми з розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності;

4. визначення та розроблення альтернативних заходів з досягнення цілей;

5. формування декількох варіантів цільової комплексної програми;

6. оптимізація сукупності програмних заходів за критеріями необхідного обсягу фінансових та людських ресурсів на її впровадження;

7. затвердження цільової комплексної програми та включення програмних заходів до плану розвитку підприємства.

Перший етап «Вибір та призначення відповідальних виконавців із формування цільової комплексної програми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності» складається з декількох складових, а саме: визначення головної мети програми, вибір та призначення відповідальних виконавців із формування ЦКП.

Головною метою даної цільової комплексної програми (ЦКП) є «Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності».

Наступним кроком є визначення головного виконавця та співвиконавців щодо управління програмою. В науковій економічній літературі можна зустріти наступну типову структуру взаємодій відповідальних виконавців при розробці цільових комплексних програм галузевого рівня, рис. 1. [2, с. 29].

Щодо великих підприємств, якими є промислові, для якісної розробки та впровадження такої програми доцільно виокремити наступні структурні одиниці:

1) центральна координаційна комісія

2) робоча група (підгрупа з проведення системного аналізу та підгрупа з розробки програми);

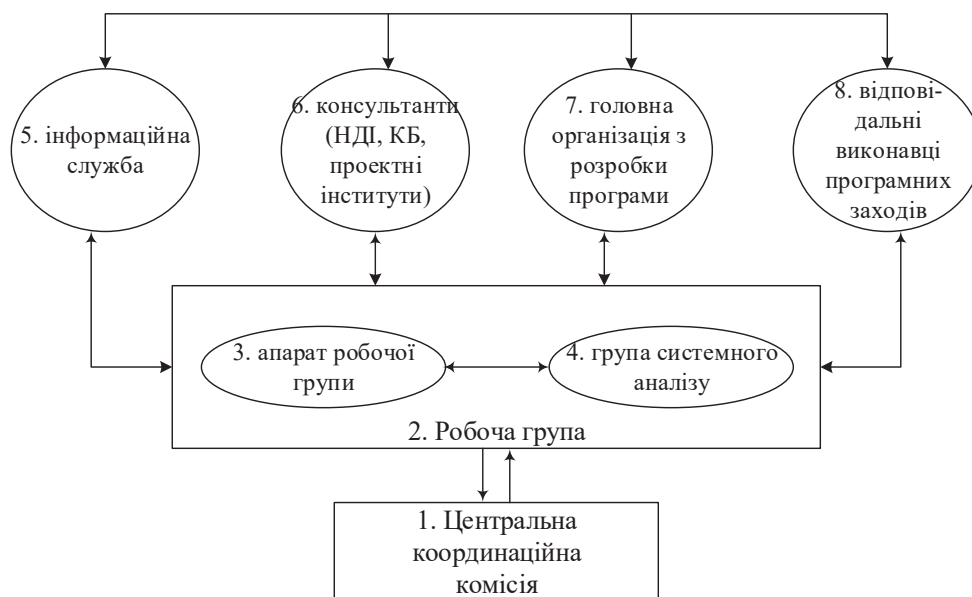


Рис. 1. Типова структура взаємозв'язків відповідальних виконавців при розробленні ЦКП на підприємстві

3) відповідальні виконавці програмних заходів.

Другим етапом процедури формування цільової комплексної програми розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності є «Комплексний аналіз проблем щодо інвестиційно-інноваційної діяльності». На цьому етапі необхідно провести: аналіз вхідної інформації, структурування проблем, визначити основні показники проблемної ситуації та розробити декілька варіантів досягнення цілей.

Аналіз щодо існуючого положення з інвестиційно-інноваційної діяльності доцільно проводити за двома джерелами інформації: за допомогою опитування провідних менеджерів підприємства та за даними звітності. Саме завдяки використанню інформації з обох джерел можливо визначити основні проблеми, що впливають на інвестиційно-інноваційну діяльність промислового підприємства, а також визначити шляхи їх усунення.

Повний перелік проблем, що стосуються інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, який було визначено за результатами аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств, представлено в табл. 1.

Зауважимо, що представлені визначення кожної проблеми не вичерпують їх змісту. Вони тільки ідентифікують проблеми, а повне уявлення про їх сутність, взаємозв'язки з іншими проблемами й шляхи їх подолання має тільки працівник, що приймає

рішення. Таким чином, наступним етапом, після аналізу взаємозв'язків проблем є визначення послідовності дій щодо їх усунення.

Третім етапом розроблення та впровадження цільової комплексної програми з покращення інвестиційно-інноваційної діяльності є визначення основних цілей та цілей другого порядку ЦКП. На даному етапі, за результатами аналізу проблемної ситуації, що склалась, та виходячи із загальної структури цільової комплексної програми (цілі – заходи – ресурси), у програмі розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності має бути виділено зв'язки між загальними цілями підприємства з конкретними заходами з розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства.

Даний етап складається з декількох процедур: складання каталогу цілей ЦКП, визначення взаємозв'язків між цілями, побудова ієрархічної структури системи цілей програми, формування локальних пріоритетів цілей, визначення критеріїв і показників ступеня досягнення цілей, розрахунок системних пріоритетів цілей [4, с. 98].

Процедура формування структури цілей проводиться аналогічно до дій на етапі комплексного аналізу проблемної ситуації. Сформовані типові цілі та відповідні їм коди графа «цілі – заходи» розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності відображено в табл. 2

Таблиця 1

Формулювання та коди проблем інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств

Проблема	Код проблеми
Відсутність визначеної системи показників інвестиційної діяльності підприємства в цілому	1
Відсутність центрів фінансової відповідальності	2
Недостатня якість кадрів з управління інвестиційною діяльністю	3
Відсутність методики оцінки результатів інвестиційної діяльності	4
Відсутність аналізу та подальшого удосконалення взаємозв'язків і взаємовідносин із зовнішнім середовищем	5
Відсутність внутрішньої узгодженості та чіткої координації всіх структурних підрозділів підприємства, задіяних в інвестиційній діяльності	6
Недосконалість законодавчої бази щодо інвестиційної діяльності	7
Відсутність іноземних інвестицій	8
Слаба відомість підприємства на ринку	9
Недостатній обсяг інвестицій у НДКР	10
Відсутність єдиного регламенту управління інвестиційною діяльністю на всіх етапах життєвого циклу інвестиційного проекту	11
Висока вартість впровадження та освоєння нововведень	12
Недостатньо використовуються об'єкти інтелектуальної власності	13
Відсутня система аудиту технологій	14
Недостатні обсяги виробництва інноваційної продукції	15
Відсутня система заохочування персоналу до інноваційної діяльності	16
Плинність кадрів спроможних до інноваційної діяльності	17
Відсутність системи управління інноваційною діяльністю	18
Недостатній обсяг інвестицій в структурі капітальних інвестицій щодо інвестування інновацій	19
Недостатньо використовуються можливості трансферу технологій	20
Незадовільний стан інноваційної інфраструктури	21
Незадовільні результати інвестиційно-інноваційної діяльності	22

Сформовані типові цілі ЦКП

Сформовані цілі	Коди цілей
Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності	0.1
Розвиток інвестиційної діяльності	1.1
Розвиток інноваційної діяльності	1.2
Підвищення рівня технічної оснащеності підприємства	2.1
Підвищення відомості підприємства на ринку	2.2
Зростання обсягу інвестицій у НДКР	2.3
Підвищення технічної озброєності виробництва	2.4
Забезпечення впровадження інновацій у діяльність підприємства	2.5
Залучення іноземних інвестицій	2.6
Збільшення обсягів реалізації інноваційної продукції	2.7
Покращення трансферу технологій	2.8

При формуванні переліку цілей необхідно звернути увагу на те, що наприкінці встановленого періоду слід провести оцінку ступеня досягнення поставлених цілей.

Четвертим етапом розробки ЦКП є розробка альтернативних комплексних заходів. До даного етапу входять процедури: визначення критеріїв, показників вибору варіантів; визначення обмежень; визначення альтернативних заходів, оцінка ресурсів; визначення виконавців програмних заходів.

Наступним, п'ятим етапом, є формування декількох варіантів цільової комплексної програми, що передбачають включення одного з альтернативних заходів.

Шостий етап. Оптимізація сукупності програмних заходів за критеріями необхідного обсягу фінансових та людських ресурсів.

На сьомому етапі методичного забезпечення формування ЦКП передбачено включення програми до плану розвитку підприємства та планів діяльності відповідних підрозділів.

Перевагами обґрунтованого і розробленого методичного забезпечення є повна відповідність результатам оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, що забезпечує достовірність й суттєву обґрунтованість управлінських рішень з її розвитку.

Висновки. Таким чином, успішний розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності можливий за умови своєчасного формування та виконання відповідної ЦКП. У розробленому методичному забезпеченні пропонується виокремити сім основних етапів цільової комплексної програми. Сформовано перелік цілей та заходів щодо їх досягнення.

Література:

1. Азарова А. О. Комплексна цільова програма удосконалення інноваційного процесу з використанням сучасних автоматизованих засобів [Текст] / А. О. Азарова, А. В. Сторожа, О. О. Мороз // Вісник Сумського державного університету. – 2013. – № 4. – С. 102–109.
2. Білоног Т. В. Методологія розробки комплексних інвестиційних програм [Електронний ресурс] / Т. В. Білоног // Збірник наукових праць Таврійського агротехнічного університету (економічні науки), 2012. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_5/18-5-03.pdf
3. Кадол Л. В. Особливості комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л. В. Кадол // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 359–363.
4. Куранда Т. К. Цільові програми в системі державного управління науково-технологічним розвитком [Текст] / Т. К. Куранда, Н. І. Вавіліна // НТІ. – 2011. – № 2. – С. 12–17.
5. Мазій Н. Г. Інвестиційно-інноваційна діяльність та регіональні чинники формування привабливості регіонів / Н. Г. Мазій, О. Є. Войтик // Актуальні проблеми державного управління. – 2015. – № 2. – с. 128–136.
6. Особливості розробки і реалізації цільової програми підвищення конкурентоспроможності підприємств / О. Ф. Вареник, В. М. Марченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 3 (27). – С. 57–63.

УДК 316.343

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ПАРАМЕТРИЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ЗРОСТАННЯ ДОБРОБУТУ НАСЕЛЕННЯ

METHOD OF FORMATION OF PARAMETRIC STRUCTURE OF ECONOMIC AND SOCIAL INTERESTS OF GROWTH OF POPULATION WELFARE

Цветнова О.В.

старший викладач кафедри менеджменту
Навчально-наукового індустріального інституту
Донецького національного технічного університету

Tsvetnova O.V.

Chief Lecturer of the Department of Management
Educational and Scientific Industrial Institute
SHEI "Donetsk National Technical University"

В статті досліджено категорію інтересу як інструменту для аналізу та оцінки стану, організації системних підходів до управлінських технологій діагностування. Доведено, що життєдіяльність соціальної системи підпорядковується законам розвитку і безпеки, що забезпечується мінімальною структурою її інтересів. Розроблено методику формування параметричної структури інтересів зростання добробуту населення, яка ґрунтується на синтезі показників соціальних та економічних інтересів населення, соціальної відповідальності та соціальної безпеки. У рамках реалізації соціальних функцій держави формується реальна можливість створення системи нормативних кількісних та якісних показників, що відображають зміст життєво важливих інтересів у сфері соціально-економічного розвитку та безпосередньо створення параметричної інтегральної системи оцінки економічного добробуту населення.

Ключові слова: параметрична структура інтересів, добробут населення, економічні та соціальні інтереси, державна соціальна політика.

В статье исследована категория интереса как инструмента для анализа и оценки состояния, организации системных подходов к управленческим технологиям диагностирования. Доказано, что жизнедеятельность социальной системы подчиняется законам развития и безопасности, которая обеспечивается минимаксной структурой ее интересов. Разработана методика формирования параметрической структуры интересов роста благосостояния населения, которая основывается на синтезе показателей социальных и экономических интересов населения, социальной ответственности и социальной безопасности. В рамках реализации социальных функций государства формируется реальная возможность создания системы нормативных количественных и качественных показателей, которые отображают содержание жизненно важных интересов в сфере социально-экономического развития и непосредственно создания параметрической интегральной системы оценки экономического благосостояния населения.

Ключевые слова: параметрическая структура интересов, благосостояние населения, экономические и социальные интересы, государственная социальная политика.

In the article the category of interest is investigational as to the instrument for an analysis and estimation of the state, organization of approaches of the systems to administrative technologies of diagnostic ting. It is well-proven that the vital functions of frame of society submit to the laws of development and safety that is provided by the minimax structure of her interests. Methodology of forming of parametric structure of interests of increase of welfare of population is worked out, that is base on synthesis of indexes of social and economic interests of population, social responsibility and social safety. Within the framework of realization of social functions of the state the real possibility of creation of the system of normative quantitative and quality indexes that represent maintenance vitally important interests in the field of socio-economic development and directly creation of the parametric integral system of estimation of economic welfare of population is formed.

Keywords: parametric structure of interests, welfare of population, economic and social interests, state social policy.

Постановка проблеми. Основним завданням державної соціальної політики є розробка та реалізація комплексу соціальних гарантій та формування соціально стабільних груп з високим рівнем економічного добробуту.

Тому актуальним стає завдання розробки універсальної методики оцінки економічних та соціальних інтересів при досягненні певного рівня економічного добробуту населення з позиції рівня розвитку та безпеки системи. Така методика повинна базуватися на

процедурах обробки масиву інформації, що охоплює всі важливі інтереси держави та населення.

Базовим положенням у методології та визначенні методик управлінської діяльності є вибір критеріїв розвитку систем. З цією метою обираються їх певні риси, що характеризують бажаний стан. Такий підхід дозволяє спиратися на реально існуючу статистичну базу (звітність) та виводить на методи, які можна визнати як стандартні та уніфікувати їх, як мінімум, на галузевому рівні (можливо, і в межах регіональних утворень).

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Вплив соціальної політики на системну трансформацію суспільства, проблеми подолання бідності та забезпечення гідної якості життя населення виступає предметом дослідження багатьох науковців, зокрема Е.М. Лібанової, Ю.К. Зайцева, О.В. Макарової, Г.Г. Михальченко, Т.І. Павлюка, А.А. Маценка, О.А. Кричевської, А.М. Харченко, та ін. [1–6]. Проте, методики прямої оцінки економічних та соціальних інтересів зростання добробуту населення досі не існує, розроблені методи досягнутого рівня добробуту і безпеки різних соціально-економічних систем засновані на використанні непрямой оцінки.

Мета дослідження. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в розробці методики формування параметричної структури інтересів зростання добробуту населення, яка ґрунтується на синтезі показників соціальних та економічних інтересів населення, соціальної відповідальності та соціальної безпеки, що співпадає із національними інтересами і є цільовою функцією державної соціальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Інтереси – це категорія, що розкриває справжні причини різноманітної людської діяльності, тобто за основу береться процес мотивування в системі життєдіяльності. Інтерес як причина, мотив людської діяльності породжується залежністю між об'єктивною необхідністю задоволення потреб та інтересів і пошуком можливостей їх задоволення і виступає реальною формою як прояву суспільних відносин різних видів, так і відображення рівня соціального розвитку. Інтереси – це елементи об'єктивної економічної та соціальної реальності, що характеризують її стан. Саме ця обставина розгляду будь-якого соціально-економічного явища як складової системи дозволяє використовувати категорію інтересу як інструменту для аналізу та оцінки стану, організації системних підходів до управлінських технологій діагностування.

Саме вимір інтересів надає змогу визначити, оцінити та в подальшому корегувати рівень їхньої реалізації, задоволення і захищеності. Категорія інтересу – це інструмент аналізу явищ соціально-економічного життя. Вимогливий імператив буття соціальної системи, що випливає із законів розвитку і безпеки, це обов'язкова мінімаксна структура її інтересів. У процесі життєдіяльності соціальної системи одні показники інтересів будь-якого її явища вимагають свого зростання, інші, навпаки, зменшення.

Таким чином, усі інтереси, що пов'язані з певним соціально-економічним явищем умовно можна розділити на дві великі групи: інтереси 1-го роду та інтереси 2-го роду. Кількісні показники, що виражають змістовний бік інтересів 1-го роду, для підвищення рівня розвитку вимагають свого кількісного збільшення, зростання до максимуму, тобто ця група інтересів відображає умови і фактори розвитку і добробуту. Показники ж, що виражають змістовний бік інтересів 2-го роду, для підвищення рівня розвитку вимагають свого кількісного зменшення до мінімуму. Друга група, перебуваючи в єдності, відображає умови та фактори, пов'язані з проблемами, які ускладнюють отримання результату. Саме сукупність інтересів 1-го і 2-го роду, перебуваючи у внутрішній єдності і взаємопроникненні, є джерелом і рушійною силою розвитку об'єктивного світу, будь-яких його явищ.

Зазначена єдність є складною діалектичною взаємодією протилежностей у природі інтересів при їх реалізації. У цьому, в основному, проявляється діалектичний взаємозв'язок між інтересами 1-го і 2-го родів, що вимагає розглядати обидві ці категорії в тісній єдності. Розрив груп інтересів 1-го і 2-го роду, зневага однієї з груп при оцінці станів та явищ соціально-економічного життя – це серйозна методологічна помилка. Ця обставина, крім усього іншого, об'єктивно свідчить, що оцінювати явища соціально-економічного життя, спираючись тільки на показники одного роду інтересів, неприпустимо, оскільки такий підхід викривляє реальну картину даного явища.

Взаємопов'язаний облік показників інтересів 1-го і 2-го роду уможливило отримання комплексної оцінки стану досліджуваного явища, яка виходить за рамки чисто вартісних значень. Такий підхід дозволяє узагальнити вихідні позиції, що характеризують групи інтересів населення, та результати подій, що зафіксовані статистикою. Алгоритм розв'язання завдань при оцінці стану досліджуваної системи у загальному вигляді представляє собою послідовність взаємопов'язаних розрахунків. При цьому виділяються два самостійних, але залежних один від одного блоки розрахункових операцій: перший – блок інтересів 1-го і 2-го роду; другий – блок конструювання інтегральних індексів груп інтересів 1-го і 2-го роду [7].

Вихідною базою для реалізації запропонованого алгоритму є розробка системи кількісно-якісних показників (параметричної структури інтересів), що враховує життєво важливі інтереси, дає можливість оцінити досягненні результати та скласти прогноз на перспективу.

Розуміння цілей та механізму формування параметричної структури інтересів повинно бути підпорядковане поставленому завданню. Визначення конкретної кількісної величини кожного інтересу, досягнутих якісних характеристик та прогнозних значень є сьогодні основним завданням всієї системи управління, де підсистема забезпечення безпеки – це найважливіша функція управління державою. При

Таблиця 1

Життєво важливий інтерес				
Рівень життя	Якість життя	Гарантія конституційних прав	Соціальна справедливість	Стабільність життєдіяльності, особиста і майнова безпека
<p>Інтереси першого роду Дохід на одну людину Середній рівень реальної заробітної плати Середня кількість днів оплачуваної відпустки Чиста міграція Частка доходів, що спрямовуються на заощадження Величина офіційного прожиткового мінімуму Рівень зайнятості Частка громадян працездатного віку</p> <p>Інтереси другого роду Частка витрат на оплату житла та комунальних послуг Частка витрат на харчування Частка пенсіонерів у населенні Рівень безробіття</p>	<p>Інтереси першого роду Загальна житлова площа на душу населення Кількість легкових автомобілів на 1000 осіб Частка газифікованих житлових будинків Кількість громадян, які здійснили турпоїздки в далеке зарубіжжя Кількісна оцінка діяльності закладів культури, фізкультури і спорту, охорони здоров'я Середня кількість вільного часу на тиждень Кількість лікарняних ліжок на 1000 осіб Частка громадян, що мають вищу освіту Очікувана тривалість життя</p> <p>Інтереси другого роду Частка громадян, що не мають середньої освіти Частка беззахатченків</p>	<p>Інтереси першого роду Частка задоволених звернень громадян зі скаргами до Президента України Частка задоволених звернень громадян до органів Прокуратури України Число постанов органів Прокуратури України про скасування протизаконних рішень органів виконавчої влади</p> <p>Інтереси другого роду Кількість звернень зі скаргами до Президента України Кількість звернень громадян до органів Прокуратури України про порушення їхніх прав</p> <p>Число звернень громадян у Верховний Суд України про порушення їхніх прав Число звернень громадян України у Міжнародний суд</p>	<p>Інтереси першого роду Частка жінок у парламенті Частка жінок у державному управлінні</p> <p>Інтереси другого роду Різниця в доходах багатих і бідних верств населення (коєфіцієнт Джині) Різниця в доходах на душу населення по регіонах країни Різниця в зарплаті чоловіків і жінок Частка школярів, які навчаються у другу зміну Частка жінок у чисельності офіційних безробітних Різниця в оплаті праці за секторами та сферами життєдіяльності</p>	<p>Інтереси першого роду Загальна чисельність населення Рівень народжуваності Кількість зареєстрованих шлюбів</p> <p>Інтереси другого роду Частка зайнятих, які отримали професійні заворовання Частка зайнятих, які отримали виробничі травми Приріст заворованості населення Рівень смертності Рівень дитячої смертності Кількість ДТП Кількість скоєних злочинів Частка дитячої злочинності Частка ув'язнених у загальній кількості населення Частка людей, що мають судимість, у загальній кількості населення Кількість розлучень</p>

Параметрична структура економічних та соціальних інтересів зростання добробуту населення

аналізі такого явища, як безпека об'єкта необхідно враховувати інтереси добробуту населення, що виражають функцію існування, розвитку, та стабільності. Розглянути та оцінити соціальні та економічні інтереси зростання добробуту населення можна за допомогою сформованої параметричної структури (табл. 1).

Розробка основних напрямів стратегії та програм забезпечення соціально-економічної безпеки, узагальнюючих оцінок розвитку соціально-економічних процесів в Україні, прогнозування наслідків втілення рішень державної влади у сфері безпеки, підготовка рекомендацій щодо запобігання виникненню соціальних загроз національній безпеці, а також надзвичайних ситуацій (соціальних конфліктів) – це лише деякі основні питання соціально-економічної безпеки, які потребують узгодженого розв'язання. Державна політика повинна адекватно оцінювати всі негативні явища та складності перехідного періоду, правильно передбачати його майбутні наслідки та своєчасно вживати необхідних заходів. Інформаційним масивом, який дозволяє провести всебічний аналіз стану соціально-економічного середовища та його руху, з урахуванням інтересів населення, та розробляти адекватні заходи щодо збереження соціальної стабільності в державі, можуть слугувати дані, отримані за запропонованою параметричною структурою.

Література:

1. Демографічні чинники бідності: колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2009. 184 с.
2. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: монографія. Київ, 2015. 188с.
3. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: монографія. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2015. 244 с.
4. Михальченко Г.Г. Відтворення та розвиток населення в контексті забезпечення гідної якості життя: монографія. Донецьк, 2013. 333 с.
5. Павлюк Т.І., Маценко А.А., Кричевська О.А. Соціальна політика України: стан та перспективи розвитку. 2015. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/12/68.pdf> (дата звернення 03.09.2018).
6. Харченко А.М. Соціальна проблема глобалізації – бідність: шляхи її подолання URL:<http://fp.cibs.2014/sk.ua> (дата звернення 10.09.2018).
7. Цветнова О.В. Методичні підходи параметричної оцінки економічних та соціальних інтересів формування середнього класу // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор» – Випуск 5 (48). – Херсон, 2018. – С. 124-127.

Висновки. В рамках реалізації функцій державної соціальної політики необхідно постійно проводити моніторинг і діагностування соціально-економічного середовища, за результатами якого формується параметрична структура життєво важливих інтересів населення. Одержані масиви даних відображають сучасний стан середовища, спрямованість його руху, характеризують розвиток його сучасні стани, спрямованість розвитку, рівень життя населення та його якість. Синтез показників соціальних інтересів, соціальної відповідальності та соціальної безпеки пов'язаний із прямими національними інтересами і є цільовою функцією державної соціальної політики.

Це відображення практичних завдань державного управління у даній сфері. У рамках реалізації цієї соціальної функції держави формується реальна можливість створення системи нормативних кількісних та якісних показників, що відображають зміст життєво важливих інтересів у сфері соціального розвитку та безпосередньо створення параметричної інтегральної системи оцінки економічного добробуту населення [8]. Таким чином, формування параметричної структури життєво важливих інтересів населення може бути позиціоноване як концептуальний науково-методичний підхід до формування основ соціальної відповідальності та соціально-економічної безпеки держави.

УДК 339.166.5:347.77

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

INTELLECTUAL PROPERTY AS AN INTEGRATED OF ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT

Чугрій Г.А.

*старший науковий співробітник сектору
маркетингу та економічних досліджень
Донецької державної сільськогосподарської
дослідної станції Національної академії аграрних наук України*

Chuhrii H.A.

*Senior Researcher of the Marketing and Economic Sector
Donetsk State Agricultural Science Station of NAAS of Ukraine*

Воленчук Н.А.

*завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень
Донецької державної сільськогосподарської
дослідної станції Національної академії аграрних наук України*

Volenshchuk N.A.

*Head of the Marketing and Economic Sector
Donetsk State Agricultural Science Station of NAAS of Ukraine*

У статті розкрито сутність інтелектуальної власності як економічної категорії. Досліджено вплив інтелектуальної власності та патентування об'єктів права інтелектуальної власності на інноваційний розвиток підприємства. Окреслено основні об'єкти права інтелектуальної власності та надано їм характеристику. Розглянуто тенденції процесів надходження заявок на винаходи, корисні моделі, знаки для товарів і послуг та отримання охоронних документів на них. Досліджено концептуальні основи комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності як одного з головних чинників перетворення результатів інтелектуальної діяльності на прибуток. Визначено ключові заходи щодо поглибленого проникнення інтелектуальної власності в діяльність інноваційно-орієнтованих підприємств на ринкових принципах.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальний продукт, комерціалізація, впровадження інновацій, життєвий цикл.

В статье раскрыта сущность интеллектуальной собственности как экономической категории. Исследовано влияние интеллектуальной собственности и патентования объектов права интеллектуальной собственности на инновационное развитие предприятия. Определены основные объекты права интеллектуальной собственности и предоставлена их характеристика. Рассмотрены тенденции процессов поступления заявок на изобретения, полезные модели, знаки для товаров и услуг и получения охранных документов на них. Исследованы концептуальные основы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности как одного из главных факторов преобразования результатов интеллектуальной деятельности на прибыль. Определены ключевые меры по углубленному проникновению интеллектуальной собственности в деятельность инновационно-ориентированных предприятий на рыночных принципах.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный продукт, коммерциализация, внедрение инноваций, жизненный цикл.

The article describes the essence of intellectual property as an economic category. The influence of intellectual property and patenting of objects is investigated intellectual property rights for the innovative development of the enterprise. The main objects of intellectual property rights are outlined and characterized. The tendencies of processes of receipt of applications for inventions, utility models, signs for goods and services and receipt of security documents on them are considered. The conceptual bases of commercialization of intellectual property objects as one of the main factors of the transformation of intellectual property results into profit are investigated. The key measures to deepen the penetration of intellectual property into the activities of market-oriented innovation-oriented enterprises are identified.

Keywords: intellectual property, intellectual product, commercialization, introduction of innovations, life cycle.

Постановка проблеми. Ефективний соціально-економічний розвиток держави значною мірою залежить від стану та ефективності інтелектуальної, творчої діяльності її населення. Еволюційний розвиток

суспільства переконливо підтвердив, що головним чинником цього сталого процесу може бути лише зростання інтелектуального потенціалу нації і, в першу чергу, впровадження науково-технологічних

новацій, які суттєво впливають на обсяги та якість виробництва і споживання. Тому в умовах сьогодення інтелект, знання і творчий потенціал людини стають визначальними факторами розвитку українського суспільства.

Складність економічної природи інтелектуальної власності, постійний динамічний розвиток її об'єктів та механізму комерціалізації привертають значну увагу науковців та практиків, перетворюючи дослідження цього феномену в одну з найактуальніших економічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями теоретичних і практичних аспектів управління інтелектуальною власністю та розробкою нових підходів до вирішення ключових проблем займалися багато українських та зарубіжних науковців, таких як В.Д. Базилевич, О.Б. Бутнік-Сіверський, В.Д. Дюндін, М.М. Ксенофонтowa, Л.Г. Олейнікова, Л.І. Курило, О.Г. Шпикуляк, Е.Н. Брукінг, Т.А. Стюарт, В.М. Коен [1, 2, 3, 4, 5]. Однак проблеми економічної сутності об'єктів права інтелектуальної власності, їхньої класифікації та ціноутворення на ринку інтелектуальних продуктів залишаються недостатньо розкриті й закріплені на законодавчому рівні.

Мета дослідження. Метою статті є обґрунтування провідної ролі інтелектуальної власності як фактору економічного зростання, визначення перспективних напрямків інноваційного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Еволюція світової економіки тісно пов'язана з широким використанням інтелектуального ресурсу, у якому інтелектуальна власність є основною рушійною силою. Приклади успішного розвитку та економічного зростання багатьох країн світу свідчать, що найбільш динамічними галузями національних економік є ті, які пов'язані з інтенсивною діяльністю у сфері знань та інтелектуальної власності. Такі тенденції важливі не лише для ефективної правової охорони інтелектуальної власності – як стратегічного інструменту економіки, а й для інвестицій, які потрібно буде збільшувати для створення підґрунтя національного розвитку і підвищення актуальності інтелектуальної власності [9, с. 212].

Інноваційна модель розвитку ґрунтується на ефективному використанні інтелектуального потенціалу, широкомасштабному впровадженні в господарський обіг продуктів інтелектуальної праці, різкому зростанні масштабів обороту інтелектуальної власності, цілеспрямованому та системному відтворенні наукомістких галузей, які формують ядро новітнього технологічного укладу. Це має безпосереднє значення для національної економіки [1]. На відміну від розвинених країн, вітчизняна інноваційна система поки що не відповідає вимогам сьогодення. Вона характеризується структурною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних та соціально-ціннісних аспектів і механізмів інноваційної діяльності [1].

В сучасному суспільстві знання перетворюються на рушійну силу інноваційного розвитку суспільства,

творча розумова активність набуває статусу пріоритетної стратегічної діяльності, а проблеми стимулювання та захисту інтелектуальної власності стають першочерговими як для окремих держав, так і для світової спільноти в цілому.

Ю.Л. Бошицький зазначає, що специфічною особливістю розвитку концепції інтелектуальної власності є нерозривне поєднання його правових та економічних аспектів. При всіх своїх характеристиках інтелектуальна власність має економічну вартість. Тому ефективну систему управління інтелектуальною власністю, яка зможе активно підтримувати національну економіку, засновану на знаннях, здатною оперативним приймати обґрунтовані рішення, адекватно реагувати на зміни в навколишньому середовищі та складних процесах у самій керованій системі, в Україні ще має бути створено [9, с. 212].

В.Д. Базилевич відзначає, що продукти інтелектуальної діяльності на даний час набувають рис товару, проте товару специфічного, якому притаманна тріада прав: володіння, користування, розпорядження [1]. Володіння означає господарське панування власника над предметом володіння; користування – це можливість отримання від речей корисні якості шляхом їх виробничого й особистого застосування; розпорядження означає здійснення відносно об'єкта володіння правових дій, що вирішують у подальшому сферу використання: продаж, надання в оренду, обмін, застава [5, с. 86-87].

Як зазначає Л.І. Курило, об'єктом інтелектуальної власності є ідеальний продукт, якому властиві нематеріальні якості, але який відображено на матеріальному носії. Об'єкти інтелектуальної власності необмежені у просторі й можуть бути використані будь-якою кількістю осіб. Необмеженість у часі і просторі впливає на невіддільність деяких об'єктів інтелектуальної власності [5, с. 88].

Згідно зі ст. 420 Цивільного Кодексу України до об'єктів права інтелектуальної власності належать літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організації мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компоновання (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці [6].

Розглянемо детальніше деякі об'єкти інтелектуальної власності як складові інноваційного розвитку підприємств (табл. 1).

Аналіз робіт різних науковців дозволив встановити, що об'єкти інтелектуальної власності можуть розглядатися як потенційні джерела збільшення конкурентоспроможності компанії за наступних умов:

- необхідність правової охорони основних технологій і методів підприємництва, що збагачують товари й послуги доданою вартістю, а це в свою чергу сприятиме успіху в конкурентній боротьбі;

Таблиця 1

Характеристика основних об'єктів права інтелектуальної власності

ОПВ	Об'єкт правової охорони	Критерій охоронно-спроможності	Охоронний документ	Термін дії виключних майнових прав на об'єкт
<i>Об'єкт авторського права</i>	Літературні, наукові та мистецькі твори; комп'ютерні програми і бази даних	Оригінальність	Авторське свідоцтво	Протягом життя автора + 70 років після його смерті
<i>Ноу-хау</i>	Відомості технічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру	Оригінальність Господарська придатність Конфіденційність	Не передбачено	Безстроково
<i>Винахід</i>	Продукт, процес, нове застосування існуючого продукту або процесу	Новизна Винахідницький рівень Промислова придатність	Патент	20 років
<i>Корисна модель</i>		Новизна Промислова придатність	Патент	10 років
<i>Промисловий зразок</i>	Результат творчої діяльності в галузі художнього конструювання	Новизна	Патент	15 років
<i>Селекційне досягнення</i>	Сорт рослин, порода тварин	Новизна Однорідність Стабільність Вирізняльність Господарська придатність	Патент	30 років (для дерев та винограду – 35 років)
<i>Торговий знак</i>	Позначення, призначене та придатне для вирізнення товарів і послуг однієї особи від товарів і послуг інших осіб	Оригінальність	Свідоцтво	10 років (з правом неодноразового продовження)
<i>Фірмове найменування</i>	Позначення, що слугує для розпізнання підприємства, виділення його серед інших	Оригінальність	Свідоцтво	Протягом часу існування суб'єкта господарювання

Джерело: складено автором на основі [3]

- забезпечення популярності товарних знаків, що сприяє більш успішному просуванню товарів і послуг до споживачів;

- перетворення технологій у технічні регламенти з резервуванням прав фірми на наступне прибуткове підприємництво;

- забезпечення патентної чистоти розробок за допомогою побудови патентної матриці, що знижує ризики відповідальності за правопорушення [1].

Аналізуючи погляд українських вчених стосовно визначення економічної сутності інтелектуальної власності слід відмітити, що специфічний актив розглядається як товар і як капітал. На думку Л.Г. Олейнікової, як товар інтелектуальну власність потрібно розглядати як нематеріальний актив, який використовується в господарській діяльності і може бути швидко відтворений і розповсюджений. Як товар, інтелектуальна власність існує в потенційно необмеженій кількості, але має потенційно обмежений попит. Як капітал інтелектуальна власність є ресурсом, який об'єднує знання, досвід, інформацію, які можна раціонально використовувати для отримання максимально високого прибутку, досягнення конкурентних позицій на ринку і можливості впливати на ринкову кон'юнктуру. У свою чергу, вона є нематеріальним ресурсом, який забезпечує виробництво,

зменшуючи вміст і використання натурально-речових факторів в процесі виробництва [4].

Аналіз результатів роботи у сфері правової охорони інтелектуальної власності в Україні за останні роки свідчить, що активність вітчизняних винахідників, авторів промислових зразків і корисних моделей залишається стабільно високою (рис. 1).

За 9 місяців 2019 року спостерігалось зростання активності в поданні заявок майже на всі об'єкти промислової власності порівняно з відповідним періодом 2018 року. Кількість заявок на винаходи та корисні моделі збільшилася на 2,5 % та 3,9 % відповідно, на знаки для товарів і послуг за національною процедурою – на 19,2 %, за міжнародною процедурою – більше ніж на 12,0 %. Кількість заявок на промислові зразки зменшилася на 15,5 % (рис. 1). Частка заявок на винаходи в загальній кількості заявок на ОПВ складала 6,6 % (проти 7,2 % за 9 місяців 2018 року), на корисні моделі – 15,4 % (проти 16,7 %), на знаки для товарів і послуг – 73,6 % (проти 70,3 %), на промислові зразки – 4,4 % (проти 5,8 %) [7, с. 7].

Протягом 9 місяців 2019 року кількість заявок на знаки для товарів і послуг за національною процедурою збільшилася на 19,2 % порівняно з аналогічним періодом попереднього року за рахунок збільшення

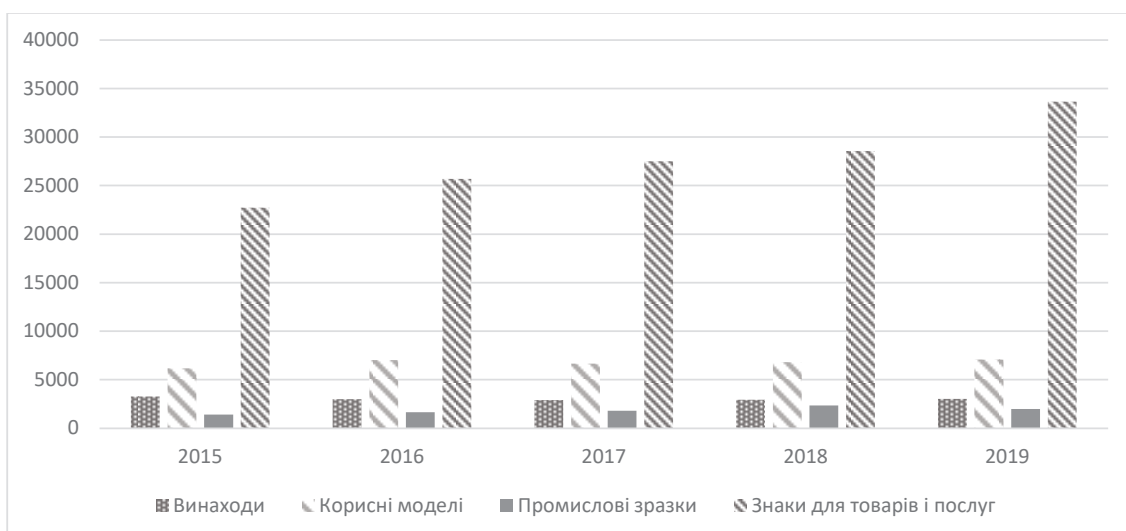


Рис. 1. Динаміка надходження заявок на ОПВ, 2015 – 2019 рр.

Джерело: складено автором на основі [7]

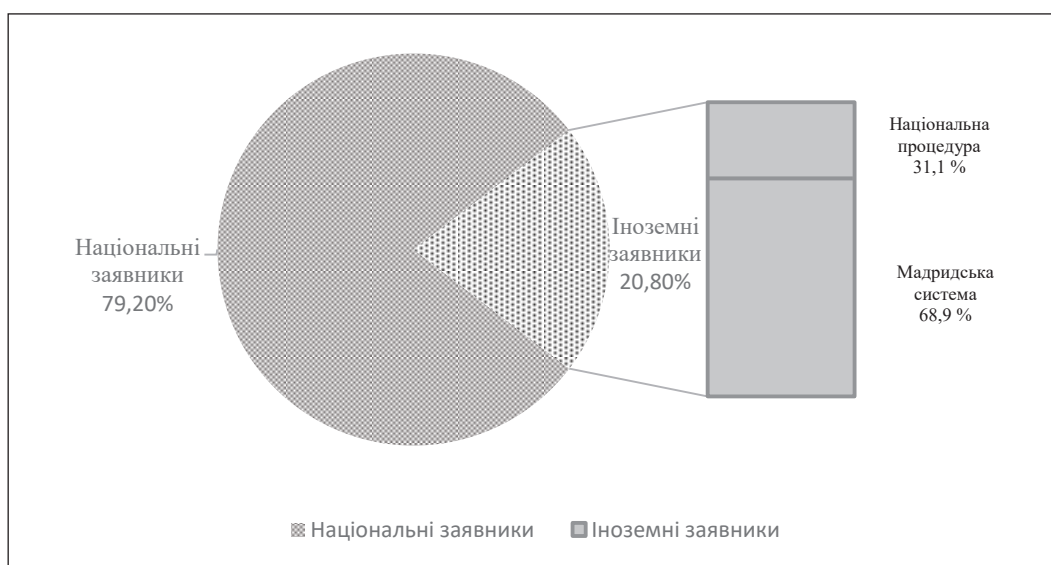


Рис. 2. Співвідношення між кількістю заявок на знаки для товарів і послуг від національних та іноземних заявників, 2019 р.

Джерело: складено автором на основі [7]

активності національних та іноземних заявників. Частка іноземних заявників у загальній кількості заявок за національною процедурою становила 10,5 % [7, с. 16].

Співвідношення між заявками від національних та іноземних заявників за 9 місяців 2019 року наведено на рис. 2.

Серед іноземних заявників за національною процедурою найактивнішими були індійська компанія Kusum Healthcare Pvt. Ltd. (84 заявки), Philip Morris Brands Sar (44 заявки) та Philip Morris Products S.A. (36 заявок), кіпрські Daudette Enterprises Limited і GSH Trademarks Limited (27) [7, с. 19].

Станом на 30 вересня 2019 року (з 1992 року) до державних реєстрів внесено 571 126 охоронних документів на ОПВ: 124 957 патентів на винаходи;

137 092 патенти на корисні моделі; 40 324 патенти на промислові зразки; 265 590 свідоцтв на знаки для товарів і послуг; 13 свідоцтв на топографії ІМС; 3 116 кваліфікованих зазначень походження товарів; 34 свідоцтва на право використання зареєстрованих кваліфікованих зазначень походження товарів [7, с. 20].

Порівняльні показники реєстрації охоронних документів на 01.10.2019 р. наведені в табл. 2. Дані таблиці свідчать про позитивну динаміку збільшення кількості зареєстрованих об'єктів промислової власності. В 2019 році зареєстровано охоронних документів на 6,8 % більше ніж у минулому звітному році.

Слід відмітити, що за легкістю реєстрації об'єктів права інтелектуальної власності українська система

інтелектуальної власності є жорсткою, а за ступенем захисту вже існуючих прав – слабкою. Така ситуація абсолютно неприпустима для держави, для якої життєвою необхідністю є втілення інноваційної моделі економічного зростання.

В Україні більшість об'єктів інтелектуальної власності створюється в університетах і наукових установах. На рис. 3 показано принципову схему руху від інноваційної ідеї до реалізації інноваційної продукції на ринку.

Дослідження та розробка об'єктів інтелектуальної власності проводиться науковою установою згідно тематики наукових досліджень. Наступним етапом є виробництво та впровадження інтелектуального об'єкта у господарську діяльність підприємства. На етапі трансферу інновацій також здійснюється виробництво продукції за допомогою відповідного об'єкта інтелектуальної власності (наприклад, інтелектуальний об'єкт – сорт рослин, захищений патентом; продукція – насіння відповідного сорту відповідної репродукції). Зауважимо, що за експертними оцінками фінансові витрати на всіх трьох етапах співвідносяться як 1:10:100 [8].

Четвертий етап називають комерціалізацією інтелектуальної власності. Наукова організація може продати права на створений об'єкт інтелектуальної власності ліцензіату за ліцензійним договором. Зауважимо, що найвигіднішою є комерціалізація інтелектуальної власності на четвертому етапі у складі інноваційної продукції або інноваційних послуг.

С. Квіт у своїй роботі наводить перелік основних бар'єрів, що заважають перетворенню інтелектуальної власності на інноваційну продукцію:

- відсутність в Україні національної інноваційної системи;
- незбалансованість системи фінансування інноваційно-виробничого процесу (трансферу технологій);
- відсутність у вчених і наукових працівників мотивації створювати конкурентоспроможні об'єкти інтелектуальної власності та вводити їх у господарський оборот;
- неконтрольоване патентування винаходів в інших країнах [8].

Впровадження інтелектуальних об'єктів у виробництво дає можливість отримувати додатковий прибуток. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності являє собою перетворення результатів інтелектуальної діяльності на ринковий товар з метою отримання прибутку або іншої ринкової вигоди. Комерціалізація інтелектуальної власності в умовах ринкових відносин вимагає розглядати інтелектуальну власність як товар і як капітал.

Розглянемо схематично розробку та комерціалізацію об'єкта права інтелектуальної власності як інноваційного товару на етапах його життєвого циклу (рис. 4).

Перший етап включає в себе пошук або генерування нової ідеї та розробку, яка б у майбутньому забезпечила конкурентоспроможність нового інноваційного продукту. На цьому етапі застосовуються

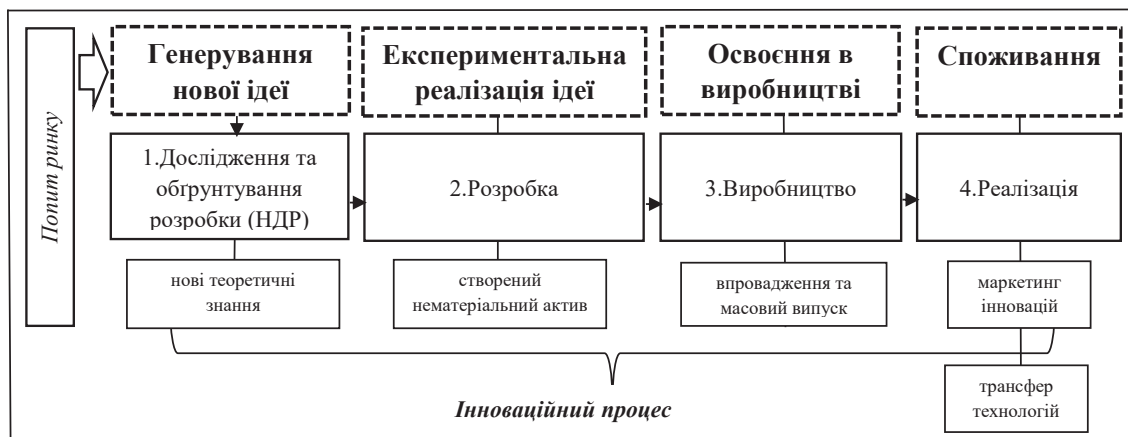


Рис. 3. Схема перетворення інтелектуальної власності на інноваційну продукцію

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

Показники реєстрації охоронних документів на об'єкти промислової власності за 9 міс. 2015-2019 рр.

ОПВ	2015	2016	2017	2018	2019	2019 у % до 2018
Усього зареєстровано	19 660	20 491	21 941	21 687	23 153	106,8
Винаходи	2 322	2 173	1 949	1 940	1 757	90,6
Корисні моделі	6 146	6 415	6 764	6 337	6 139	96,9
Промислові зразки	1 835	1 949	1 831	1 685	2 014	119,5
Знаки для товарів і послуг	9 357	9 954	11 397	11 725	13 243	112,9
Міжнародні реєстрації	6 001	5 657	4 042	5 843	5 355	91,6

Джерело: складено автором на основі [7]

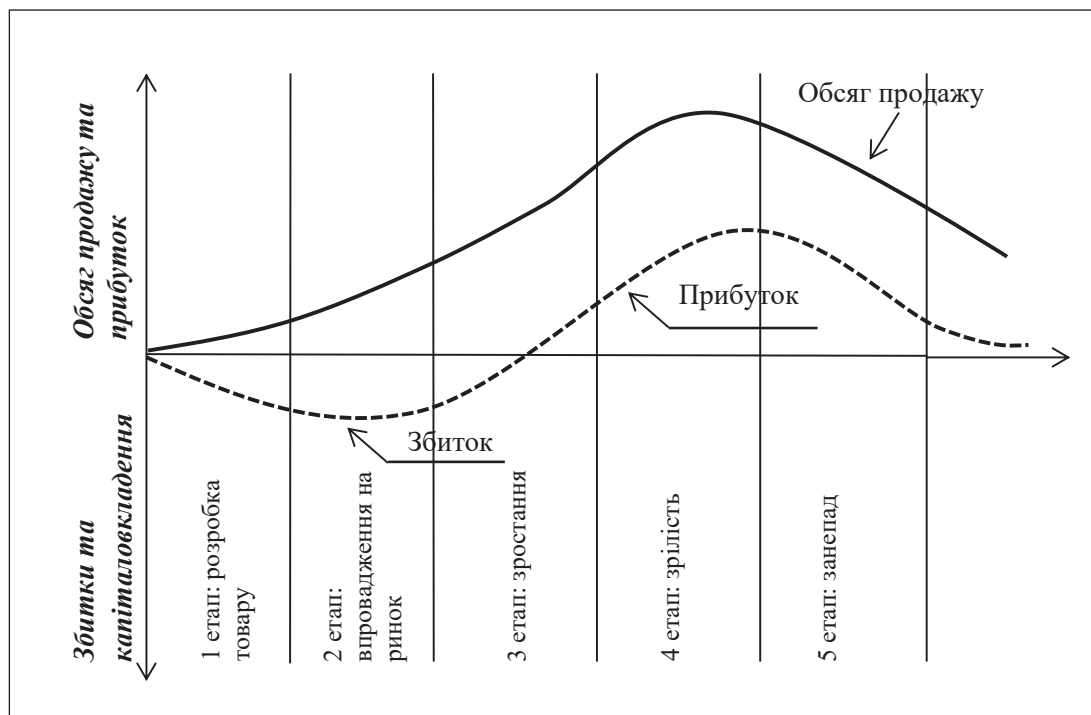


Рис. 4. Життєвий цикл інтелектуального продукту

Джерело: [3, с. 71]

маркетингові інструменти – маркетингові дослідження, патентні дослідження та проводяться науково-дослідні роботи, оформлюються юридичні права на об’єкт інтелектуальної власності. Перший етап характеризується значними капітальними витратами в розробку та втілення ідеї в інноваційний продукт, характеризується збитковістю. Після виходу товару на ринок, після його комерціалізації спостерігається зріст як обсягів його виробництва так і ріст прибутку від його впровадження. Максимум отримання прибутку та обсягів виробництва продукції притаманний на етапі зрілості інтелектуального товару. З розробкою принципово нових об’єктів інтелектуальної власності, даний товар втрачає свою конкурентоспроможність і спостерігається значний спад грошових надходжень та обсягів виробництва в його життєвому циклі.

Вивчаючи питання економічної сутності інтелектуальної власності, її місце на ринку товарів, немаловажно є проблема визначення ціни інноваційного продукту. В.Д. Дюндін у своєму дослідженні виділяє наступні особливості ціноутворення на ринку інтелектуальних продуктів:

- ціна на інтелектуальний продукт значно залежить від вартості відтворення людського капіталу, який брав участь в його створенні, тому що вирішальними факторами вибору для споживачів є саме неповторність товару;
- попит на інтелектуальні товари залежить від попиту на традиційні товари, оскільки при моральному старінні обладнання об’єктивно спостерігається падіння попиту на нього при одночасному постійному зростанню попиту на інновації, які

здатні робити таку ж продукцію з меншими витратами ресурсів;

- пропозиція інтелектуальних товарів і послуг залежить від попиту на ці продукти, вартості ресурсів для їх виробництва, а також від відкритості вхідної інформації і ціни на неї;
- рішення про встановлення ціни на товар-інновацію приймається в умовах відсутності інформації про ефективність використання товару, що призводить до істотної економічної ризикованості цього рішення;
- ціноутворення на ринку інновацій ускладнюється існуванням комплексу позитивних і негативних інформаційних екстерналій, серед яких можна виділити фінансування створення продуктів [2].

Гарантії набуття, здійснення та захисту права інтелектуальної власності є невід’ємними атрибутами державності будь-якої розвинутої країни в умовах сьогодення. Створення сучасної досконалої системи правової охорони інтелектуальної власності у певній державі сприяє розвитку національної економіки, збереженню і збагаченню науково-технічного потенціалу держави, розвитку міжнародної торгівлі, залученню в економіку країни іноземних інвестицій, зокрема у вигляді найсучасніших технологій, входженню України до Європейського та світового ринку, зокрема й у сфері інтелектуальної власності, як рівноправного партнера [9, с. 213]. Рівень інноваційності економіки прямо пропорційний ступеню розвитку інституту інтелектуальної власності, тому інноваційний підйом економіки неможливий без використання об’єктів права інтелектуальної власності.

В результаті дослідження окреслено низку заходів: створення належної нормативно-правової бази, вдосконалення механізму інтеграції освіти, науки та виробництва, посилення державної підтримки інноваційних структур, створення системи правової охорони інтелектуальної власності, виконання яких би стимулювало ініціативну творчу діяльність науковців та винахідників, підприємницьку активність та добросовісну конкуренцію та в кінцевому результаті виступило б істотним кроком на шляху формування та розвитку права інтелектуальної власності як важливого інституту держави.

Таким чином, результати дослідження дали змогу дійти висновку, що інтелектуальну власність доцільно визначити як економічну складову, що має вартісну оцінку і забезпечує її залучення в господарський оборот в якості самостійного об'єкта цивільно-правових відносин.

Висновки з дослідження. Проведений аналіз дозволив встановити найбільш значущі наслідки для інноваційного розвитку підприємства, що використовує об'єкти права інтелектуальної власності. Серед цих наслідків можна виокремити позитивні, що сприяють зростанню прибутків (як за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції компанії, так і за рахунок одержання додаткових доходів від ліцензування), стимулюють розвиток інновацій, забезпечують тимчасове монопольне становище підприємства на ринку. Але використання об'єктів права інтелектуальної власності призводить до збільшення витрат, пов'язаних з процедурою патентування. Інтелектуальна власність є одним з найбільш цінних активів будь-якого підприємства, тому належне управління інтелектуальною власністю сприяє вдосконаленню всього процесу управління підприємством, що гарантує отримання максимального прибутку за мінімальних витрат.

Література:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : підручник, 3-тє вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2014. 672 с.
2. Дюндін В.Д. Інтелектуальна власність як головна складова інтелектуального потенціалу суспільства. *Ефективна економіка*. 2014. № 5.
3. Ксенофонтова М.М., Самодай В.П., Дубовик С. Г. Інтелектуальна власність : у схемах і таблицях : навч. посіб. Суми : Вид-во СумДПУ імені А.С.Макаренка, 2014. 292 с.
4. Олейнікова Л. Г. Особливості інтелектуальної власності як товару в сучасних умовах розвитку економіки України. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2091>
5. Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г., Білозор Л.В., Гончаренко І.С. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи : монографія. К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. 514 с.
6. Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
7. Збірник «Промислова власність у цифрах. Показники діяльності у сфері промислової власності за 9 місяців 2019 року». К. : ДП «Український інститут інтелектуальної власності», 2019. 44 с.
8. Квіт С.М. Беззахисна інтелектуальна власність, або як подолати «долину смерті». URL: <https://dt.ua/TECHNOLOGIES/bezzahisna-intelektualna-vlasnist-.html>
9. Бошицький Ю.Л. Інтелектуальна власність в Україні: деякі питання публічного адміністрування. *Часопис Київського університету права*. 2013/3. С. 212-216.

НОТАТКИ