

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 29
Частина 2



Одеса
2018

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 5 від 25.06.2018 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Хамініч С.Ю., Сокол П.М., Демяненко Н.О. ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ НА РИНКУ УКРАЇНИ.....	5
Ціпуринда В.С., Миколайчук І.П. УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ.....	10
Михайленко О.В., Скоморохова С.Ю., Чава К.Р. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	16
Чичкан Ю.М., Лучникова Т.П. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГА В ЕРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	20

**РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Боднарук І.Р. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	25
Лашак В.В., Вершигора Ю.З., Вершигора В.Г. ВИКОРИСТАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕГІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	29
Шапошников К.С. ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ.....	34
Язіна В.А., Ткач В.О., Кожушко С.П. СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ УСПІШНОГО УКРАЇНСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО СЕЛА.....	37

**РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Гобир І.Б. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	42
--	----

**РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Березіна С.Б. РИЗИКИ ЯК НЕБЕЗПЕКА ЯВИЩ І ПОДІЙ СУСПІЛЬСТВА.....	47
Федотова Ю.В. ЗБРОЙНІ КОНФЛІКТИ: ЕНУМЕРАЦІЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ЕКОНОМІКОЮ.....	54

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бедненко В.М., Вовчак О.Д. ОЗНАКИ ВСТАНОВЛЕННЯ РИЗИКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ.....	58
Белінська Я.В., Калита Т.А. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	63
Богдан В.І., Демчишак Н.Б. ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАП-ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ.....	70
Бодрецький М.В. ЯКІСТЬ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ.....	76
Островська Н.С. МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ.....	80

Татарин Н.Б., Пупко І.В. ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	85
Теслюк С.А. РОЗРОБЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ НПФ В УКРАЇНІ.....	90
Сherka V.V., Sudak G.G. ECOLOGICAL COMPONENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND ITS IMPACT ON THE MARKET VALUATION OF THE COMPANY.....	95
РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Вороніна В.Л., Зюкова М.М. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ.....	99
Григоренко О.С. ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: МОДИФІКАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН.....	103
Коцеруба Н.В. ОРГАНІЗАЦІЯ І ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Аверкина М.Ф., Гриценюк О.І. ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ.....	113
Ткаченко І.С., Бакалова Н.М. АДАПТАЦІЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ВИБОРУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ З МЕТОЮ ОТРИМАННЯ ПОСЛУГИ.....	117
Hnot T.V. CUSTOMERS PROFILING BASED ON PSYCHOMETRIC CHARACTERISTICS.....	122
Лазоренко В.В. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ МЕТОДОМ ОЦІНКИ КОЕФІЦІЄНТІВ.....	128
Новий вид наукових послуг.....	133

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ НА РИНКУ УКРАЇНИ

FORMATION OF ASSORTAMENT OF GOODS OF CONFECTIONERY PRODUCTS ON THE MARKET OF UKRAINE

УДК 339:13

Хамініч С.Ю.

д.е.н., професор кафедри економічної теорії та маркетингу
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Сокол П.М.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та маркетингу
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Демяненко Н.О.

студентка
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

Статтю присвячено проблемам формування асортименту товарів у комерційній діяльності кондитерської галузі. Розглядаються чинники, які впливають на формування асортиментної політики виробничого підприємства, визначено стратегії підходу до формування асортименту і надано рекомендації з удосконалення цього процесу.

Ключові слова: асортимент, асортиментна політика, концепція, стратегія, кондитерський ринок.

Статья посвящена проблемам формирования ассортимента товаров в коммерческой деятельности кондитерской отрасли. Рассматриваются факторы, влияющие на формирование ассортиментной политики производственного предприятия, опреде-

лены стратегии подхода к формированию ассортимента и даны рекомендации по совершенствованию этого процесса.

Ключевые слова: ассортимент, ассортиментная политика, концепция, стратегия, кондитерский рынок.

The article is devoted to the problems of forming the range of goods in the commercial activity of the confectionery industry. The factors influencing the formation of the assortment policy of the production enterprise are considered, the strategy of the approach to assortment management is determined and recommendations are made on the improvement of this process.

Key words: assortment, assortment policy, concept, strategy, confectionery market.

Постановка проблеми. Формування асортименту товарів – один з важливих напрямів діяльності кожного підприємства. Особливо цей напрям набуває значення у сфері маркетингу, в нинішніх умовах економічних зрушень, коли до товару з боку споживача висуваються підвищені вимоги щодо якості та асортименту, а від ефективності роботи підприємства з виробленим товаром залежать всі економічні показники організації та ринкова частка. Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі отримує той, хто найбільше компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно управляти цією політикою. На жаль, керівництво багатьох підприємств в Україні ще погано розуміє всі переваги ефективного формування асортименту, і тому одним із напрямів економічного зростання країни є залучення уваги до цієї проблеми. Підприємство, яке займається випуском або реалізацією продукції, повинно приділяти не меншу увагу асортименту продукції, ніж її якості. Асортиментна політика на підприємстві повинна стати однією з головних складових частин всієї господарської політики підприємства. Тільки в цьому разі підприємство може покращувати свої економічні показники і бути конкурентоспроможним. Ефективна система маркетингової діяльності забезпечує постійний моніторинг як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Це дає можливість оперативно отримувати інформацію про зміни у ньому. Розуміння та аналіз

отриманої інформації дає змогу приймати грамотні управлінські рішення.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем асортиментної політики та шляхів їх вирішення на українських суб'єктах господарювання. Предметом дослідження є вивчення теоретико-методичних засад впливу формування асортименту підприємства на результати його економічних показників, управління і формування асортименту, організацію випуску нової продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ретельного осмислення формування асортиментної політики на ринку кондитерських виробів зробимо моніторинг ринку. Починаючи з 2003 року обсяги виробництва кондитерських виробів в Україні постійно знижувалися, що було викликано низькою купівельною спроможністю населення. Досягнувши свого мінімального значення у 2016 році (186 тис. т), вже у 2017 році обсяг виробництва вперше за попередні роки збільшився та становив 190 тис. т [рис. 1]. Пояснюється це тим, що підприємства кондитерської галузі оговталися від формату планової економіки, зорієнтувалися на ринкову економіку і розпочали боротьбу в конкурентному середовищі. Курс долара сильно вплинув на вартість імпортованої сировини для виробництва борошняних кондитерських виробів і спровокував перехід споживачів на дешеві продукти: крекери, пряники, вафлі. Виробляти дешеві продукти з дорогою сировини не вигідно. Тому зростання попиту на солодощі бюджетного сегменту привело до зміни

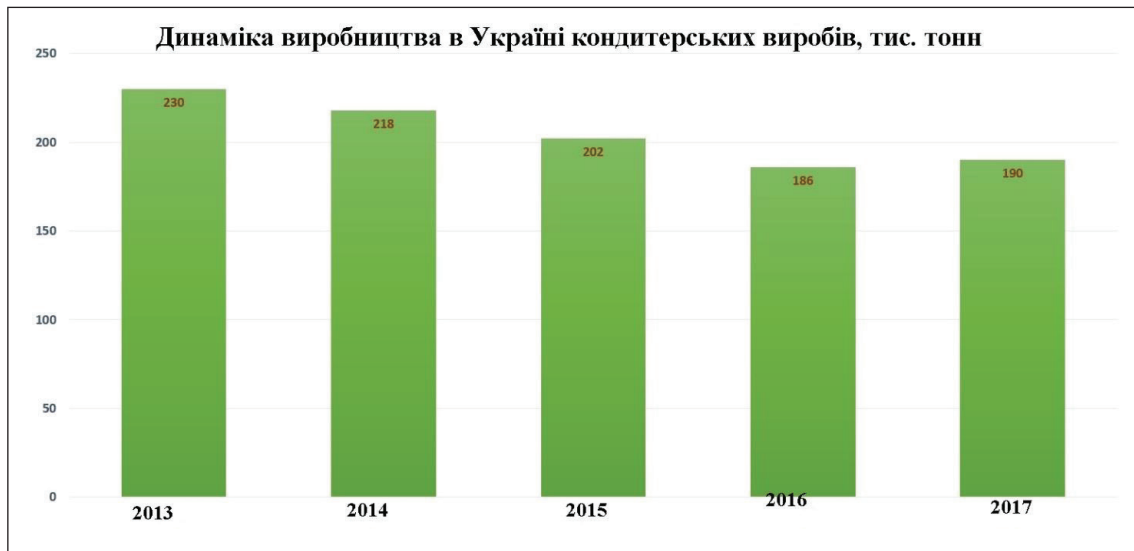


Рис. 1. Динаміка виробництва в Україні кондитерських виробів [6]

технології виробництва деяких популярних виробів. Замість якісної імпоротної сировини кондитери почали використовувати вітчизняну або недорогі субститути [7].

Українці – визнані ласуни. За оцінками аналітиків, наша країна входить у десятку найвідданіших любителів кондитерських виробів. У середньому за рік українці з'їдають близько 15 кг кондитерських виробів [6]. Понад 95% ринку займають товари вітчизняних компаній. Крім того, кондитерська галузь становить цілих 15% всієї харчової індустрії країни [6]. Українська сфера кондитерських виробів – одна з найбільш модернізованих і висококонкурентних, але зараз переживає далеко не кращі часи. За обсягом відвантажень її успішно ділять між собою борошняні вироби і шоколад. Решта представників категорії займають порівняно невелику частку [6]. Через економічну кризу (зростання курсу іноземних валют) і нестабільну політичну ситуацію (експортна блокада Російської Федерації) українські кондитери відчутно постраждали. Ключові проблеми ринку кондитерської індустрії:

- збільшення собівартості продукції;
- зниження загальної купівельної спроможності;
- падіння обсягів виробництва у всіх сегментах, крім виробів, що не містять какао;
- серйозне скорочення споживання продуктів категорії «преміум»;
- гостра необхідність зміни технологій виробництва.

Український ринок кондитерських виробів поповнюється з таких основних джерел українського господарювання:

- великими підприємствами, представленими у всіх регіонах;
- локальними виробниками, відомими на невеликій території;

– малими партіями імпортних продуктів.

Розглядаючи локальний ринок кондитерського виробництва, варто відзначити, що за останні роки виробники влаштували справжню бійку у війні за споживача. Багатьом довелося розширювати продуктові лінійки, особливо в бюджетному сегменті, і робити акційні пропозиції. Особливо відзначилися в цьому плані «Бісквіт-Шоколад», «Грона» і КФ «Ярич». Остання, наприклад, за рахунок активного розширення відхопила цілу чверть ринку простого печива. Для наочності розглянемо колективне підприємство «Фантазія» та детально вивчимо його діяльність і асортиментну політику. Українці досить консервативні у виборі солодошів і вважають за краще залишатися вірними одному бренду. Головний критерій під час покупки – свіжість і якість. Солодке – не предмет першої необхідності, часто кондитерські вироби купують через сьогочасні примхи. Тому виробники намагаються розміщувати точки продажів в місцях великого скупчення народу, а у великих мережевих супермаркетах солодоші часто розміщені відразу в декількох місцях [5]. Для прикладу було взято українське підприємство КП «Фантазія» у м. Дніпро. КП «Фантазія» надає широкий спектр послуг і великий асортимент продукції. Вже близько 25 років воно стабільно працює на ринку, добившись при цьому довіри і лояльності клієнтів. Головним напрямом роботи підприємства є виробництво кондитерських виробів, які задовольняють смаки кожного: від звичайного печива до тематичних тортів. Завжди у продажу є понад 20 видів різноманітних тортів і тістечок. Продукцію можна придбати на замовлення, безпосередньо в магазинах. За бажанням менеджери-технологи розроблять ексклюзивний дизайн, максимально враховуючи побажання (форму, склад, прикраси) і втіливши фантазію клієнта в реальність. КП «Фантазія» має 4 філії по

місту Дніпро, що говорить про низьку розповсюдженість торгових точок і низькі обороти продажів [8]. Для представників магазинів, ресторанів, кафе, клубів КП «Фантазія» надає послуги виготовлення кондитерських виробів з доставкою, виконання корпоративних і оригінальних замовлень. Повага компанії до споживачів – у бездоганній якості пропонованої продукції. Компанія поставила собі мету забезпечувати і контролювати незмінно високу якість кондитерських виробів на кожному етапі шляху до кінцевого споживача [8]. Стратегія компанії в галузі безпеки і якості – це відповідність виробленої продукції вимогам Європейського Співтовариства. Система менеджменту безпеки і якості підприємства підтверджена сертифікатами за стандартами ISO 9001:2008 та ISO 22000:2005 [8]. ISO 22000:2005 – це система менеджменту безпеки продуктів, яка дає змогу здійснювати строгий контроль безпеки всього виробничого процесу від етапу підготовки сировини до доставки готової продукції дистриб'юторам або в торгові точки [8]. Система ISO 22000:2005 інтегрована зі стандартом ISO 9001:2008. Це міжнародний стандарт, який містить вимоги до системи організації роботи виробництва підприємства. Акцент робиться не на якості окремого виробу, а саме на системі організації, яка покликана забезпечувати передбачувану і стабільну якість і безпеку продукції. Тобто вся продукція, що виробляється на КП «Фантазія», відповідає всім вимогам європейських стандартів якості та безпеки для споживача в галузі харчової індустрії.

КП «Фантазія» регулярно проводить тестування сировини і готової продукції, яке підтверджує відсутність ГМО, у Всеукраїнському державному науково-виробничому центрі стандартизації, метрології, сертифікації та захисту прав споживачів (м. Київ). Компанія добровільно сертифікує всю вироблену кондитерську продукцію в системі УкрСЕПРО. Особливу увагу компанія приділяє гарантії того, що споживач отримує гарантовано якісні кондитерські вироби, вироблені з безпечної сировини. КП «Фантазія» шанує законне право споживачів на безпеку харчових продуктів і дотримується позиції, що будь-яка інформація, що стосується здоров'я та безпеки життєдіяльності людей, повинна бути відкритою, доступною і гранично чіткою. Це основа існування цивілізованого суспільства. Питання про потенційну небезпеку ГМ-містких продуктів було і залишається відкритим. По-перше, на нього поки немає абсолютно однозначної, науково обґрунтованої відповіді. По-друге, при всій гостроті проблеми наше суспільство вкрай мало поінформоване про геномодифіковані організми взагалі і про потенційні ризики, пов'язані з їх споживанням, зокрема.

КП «Фантазія» як соціально відповідальна компанія вважає своїм обов'язком:

- не використовувати у виробництві своєї продукції потенційно небезпечних інгредієнтів, до яких відносяться ГМ-продукти (для контролю за цим компанія регулярно тестує сировину і готові вироби в державній спеціалізованій лабораторії);
- максимально повно інформувати споживачів про склад своєї продукції;
- сприяти інформуванню суспільства про зв'язок ГМО зі здоров'ям і про необхідність ГМ-маркування [8].

В умовах жорсткої конкуренції всі ці фактори дуже важливі, але одним із першочергових завдань КП «Фантазія» повинне стати розроблення асортиментної політики, суть якої полягала б у визначенні оптимальної асортиментної структури товарообігу, сформованої відповідно до вектору мети, що відбиває пріоритетний напрям розвитку компанії. Удосконалення управління асортиментом товарів на основі маркетингу посприяє успішному розвитку «Фантазії», підтримці повноти і стабільності асортименту, максимальному задоволенню потреб покупців і, отже, отриманню максимального прибутку. На рисунку 2 та 3 представлено частки продажів кондитерських виробів за 2016 та 2017 роки. По-перше, за два роки змінився асортимент продукції: у 2016 році основний прибуток приносила реалізація тортів, здобних виробів та тістечок (в сумі 93% від всього виробництва). На виготовлення інших видів товарів потрібно було багато зусиль та витрат, але вони не приносили очікуваного прибутку та становили лише 7% від реалізації. Тобто зусилля були використані нераціонально. У 2017 році було прийнято рішення зняти з виробництва рулети, слойки, кекси та замінити їх на діабетичні вироби та східні солодощі (зефір, мармелад). Отже, в 2017 році частка продажів тортів, здоби та тістечок становила 76 %, а від нових товарів – 24%, що значно покращило становище КП «Фантазія».

Сучасні підходи до управління асортиментом товарів підприємства досить різноманітні, й однозначного алгоритму щодо його застосування немає. Розроблення такого алгоритму має методичну цінність для формування ефективного асортименту товарів як основна ідея балансування показниками ефективності комбінації безлічі елементів, сукупність рекомендацій і набір об'єктивно прогнозованих труднощів, а також набір адаптивних методик із її реалізації [3]. Поряд з наявними концепціями управління асортиментом обґрунтовуємо розроблення моделі управління асортиментом з метою формування оптимального асортименту, здатного задовольнити потреби цільової аудиторії в якісних товарах. Насамперед акцентуємо увагу на стратегічному управлінні асортиментом товарів компанії. Відсутність товарної стратегії веде до нестійкості структури асортименту через вплив випадкових чинників і, як

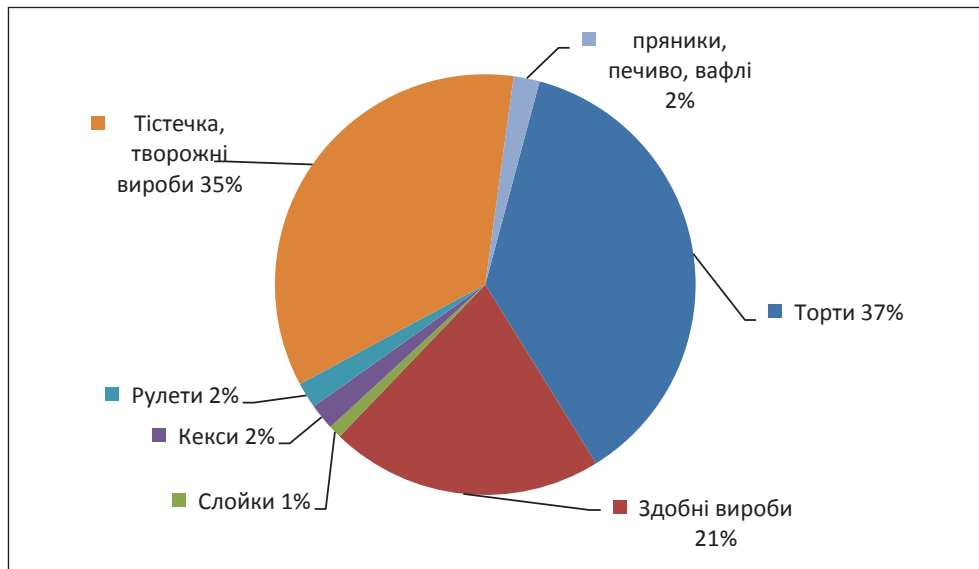


Рис. 2. Частка продажів кондитерських виробів КП «Фантазія», 2016 р.

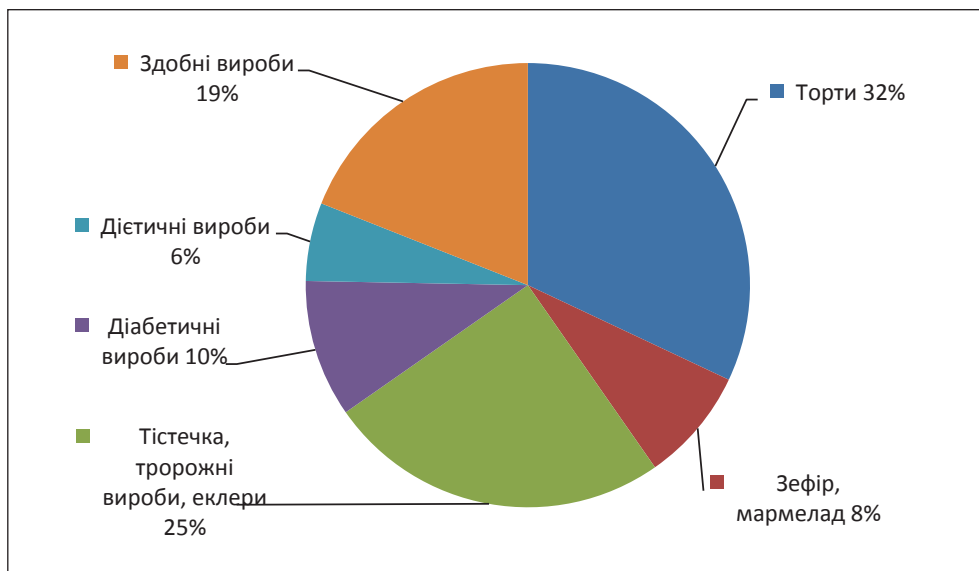


Рис. 3. Частка продажів кондитерських виробів КП «Фантазія», 2017 р.

наслідок, до втрати його ефективності. Навпаки, добре продумана товарна стратегія не тільки дає змогу оптимізувати його ефективність, але і створює можливість прогнозувати можливі коливання попиту і коригувати маркетингові зусилля щодо попередження небажаних впливів цих коливань на загальну економічну ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Загострення конкуренції товарів змушує підприємство шукати такі способи управління асортиментом, які дадуть змогу підтримувати і нарощувати ринкову частку, скорочуючи витрати обігу товарів, збільшуючи прибутковість і підвищуючи ступінь задоволення зростаючих потреб покупців [2]. Стратегічне управління асортиментом товарів полягає в створенні такої сукупності товарів, яка має особливі переваги з

погляду споживачів. Розроблений алгоритм тактичного управління асортиментом включає в себе шість послідовних елементів, які утворюють замкнутий цикл.

Стратегія розвитку українських суб'єктів господарювання на ринку кондитерських виробів повинна розроблятися на основі прогностичної оцінки майбутньої кон'юнктури споживчого ринку, яка включає оцінку місткості споживчого ринку і прогноз продажів товарів, на основі статистичних даних, таких як прогноз ємності споживчого ринку Дніпропетровської області, а також прогноз обсягу продажів товарів магазину самообслуговування і частка ринку. Особливо слід наголосити на необхідності використання мерчандайзингу в сукупності з іншими складниками загальної системи

маркетингу. Безумовно, тільки грамотне поєднання зусиль із побудови асортиментної політики та використання інструментів мерчандайзингу здатне гарантувати досягнення бажаних результатів в роботі суб'єктів господарювання. Ефективне використання теорії і практики мерчандайзингу дає змогу оптимізувати витрати на інформування відвідувача всередині компанії, тобто розмістити товари таким чином, щоб мінімізувати додаткові зусилля для залучення його уваги до товарів. Апробацію розробленого алгоритму оперативного формування асортименту товарів здійснено в магазині самообслуговування.

Ухвалення рішення про переведення магазину на самообслуговування передбачає істотне розширення асортименту товарів, зміну планування торгового залу, що створює умови для використання технологій мерчандайзингу, зокрема встановлення механізму прийняття споживачами рішення про покупку. Процес прийняття рішення про покупку залежно від групи товару і ступеня обізнаності про нього покупця може проходити різні стадії, такі як:

- усвідомлення потреби;
- пошук інформації;
- оцінка варіантів;
- рішення про покупку;
- реакція на покупку [6].

Аналіз того, на якій стадії рішення про покупку знаходиться відвідувач торгового залу, дає змогу визначити його споживчу поведінку і створити адекватну для цього стану ситуацію. Під час розроблення комплексу заходів з оперативного управління асортиментом українських суб'єктів господарювання на ринку кондитерських виробів на основі мерчандайзингу враховувалося те, що більшість інструментів мерчандайзингу розроблено на основі знань про фізіологічні особливості мозкової діяльності і психологічні складники людської природи. У формуванні принципів мерчандайзингу велике значення мають такі психологічні поняття, як рефлекс і увага. Отже, правильна орієнтація деяких рефлексів за допомогою відповідних подразників може суттєво активізувати здійснення покупок. Це особливо актуально для компанії, оскільки більшість покупців мають проблеми зі здоров'ям і потребують не тільки якісних товарів і професійної консультації, а й комфортної атмосфери, моральної підтримки.

В умовах конкуренції ринок визначає необхідний йому асортимент товарів, тому завданням будь-якого господарюючого суб'єкта, зокрема торгового підприємства, є задоволення споживчого попиту краще й ефективніше, ніж конкуренти. Під асортиментом товарів слід розуміти все розмаїття товарів, пропонує організацією споживачу, системно утворене щодо останнього і логічно розподілене на окремі класифікаційні угруповання,

що забезпечує його вивчення, планування, прогнозування, облік і звітність, визначення попиту. Питання про розширення або звуження асортименту виробленої продукції або продукції, що продається, може мати різні рішення залежно від єдиного комплексу певних умов (галузь, товарна група, масштаби підприємства та інші кон'юнктурні деталі). Проте загальні правила і залежності можуть і повинні бути встановлені і сформульовані на основі аналізу стану і розвитку наявних сегментів ринку (зовнішні фактори) і фінансових змін всередині фірми (внутрішні фактори) [4]. Істотна зміна асортименту товарів торгового підприємства пов'язана з появою нових прогресивних технологій, змінами ринкової кон'юнктури, посиленням конкуренції на ринку споживчих товарів, підвищенням платоспроможності споживачів. Все це зумовило вивчення процесу формування асортименту товарів торгового підприємства з метою його формування відповідно до запитів і переваг споживачів на основі застосування маркетингових інструментів.

Висновки з проведеного дослідження. Формування асортименту товарів торгового підприємства передбачає широкий діапазон напрямів. Процес формування асортименту товарів у торгових підприємствах розглядається як один із ключових поряд із фінансовим менеджментом, кадровим забезпеченням та ін. Цей процес передбачає інтеграцію інструментів маркетингу і логістики. Крім того, формування асортименту товарів доцільно розглядати як систему, що складається з таких складників, як суб'єкт формування, об'єкт формування, процес формування та мета, що стоїть перед суб'єктом формування. Для досягнення економічних і соціальних цілей формування асортименту товарів у торгових підприємствах має здійснюватися на трьох рівнях: стратегічному, тактичному й оперативному. Крім того, необхідно мати у своєму розпорядженні і вміти застосовувати в процесі управління функцію маркетингу, націлену на організацію і здійснення процесу обміну між торговим підприємством і його споживачами. КП «Фантазія» динамічно розвивається, його основною діяльністю є виробництво кондитерських виробів.

Проведене дослідження довело, що формування асортименту в КП «Фантазія» з урахуванням маркетингових аспектів забезпечує довгострокове існування підприємства на споживчому ринку, що дає можливість ефективно формувати асортимент товарів. Беручи до уваги вищевикладене, можна дійти висновку, що для успішного функціонування компанії необхідний постійний контроль і коригування наявного асортименту на основі сформованої асортиментної матриці. Вибір форми торгівлі, а також організація заходів мерчандайзингу в торговому залі здатні справити позитивний вплив тільки за наявності оптимального асортименту, що

задовольняє потреби цільової купівельної аудиторії. Українські суб'єкти господарювання повинні приділяти увагу формуванню асортименту з метою більш ефективного позиціонування своєї товарної пропозиції поряд із його конкурентним оточенням, зберігаючи і нарощуючи при цьому свою ринкову частку, скорочуючи витрати обігу товарів, збільшуючи прибутковість і підвищуючи ступінь задоволення зростаючих потреб покупців. З метою вдосконалення формування асортиментної політики можна порекомендувати суб'єктам господарювання проводити анкетне опитування у своїх магазинах, яке включає в себе такі етапи:

- визначення поточних і перспективних потреб покупців, аналіз способів використання цієї продукції, особливостей поведінки на відповідних ринках;
- оцінка істотних аналогів конкурентів за тими ж напрямками;
- розширення питань, які продукти слід додати в асортимент товарів;
- розгляд пропозицій нових продуктів, удосконалення наявних, а також нові способи застосування товарів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ – HTY XPI // Асортиментна політика / URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/18845/1/vestnik_HPI_2014_66_Kuzmynchuk_Formuvannia.pdf
2. Маркетинг: Основи теорії і практики / Вачевський М. В., Вачевський О. М., Скотний В. Г. та ін.; [За ред. М. В. Вачевського]. Львів: Каменяр, 2014. 222, [1] с.: іл., табл.
3. Ткаченко О.М. Організаційно-економічні основи підвищення конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості України: Дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний університет харчових технологій. К., 2012. 189 с.
4. Климаш Н.І. Управління ефективністю діяльності підприємств кондитерської промисловості: Дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Національний університет харчових технологій. К., 2012. 233 с.
5. Стратегия разработки новых товаров. URL: <http://www.aup.ru/books/m49/9.html>
6. Аналіз ринку кондитерських виробів України в 2017 році: URL <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz.html>
7. Державна служба статистики України // URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт КП «Фантазія». URL: http://fantasy.dp.ua/#!/page_splash

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

MANAGEMENT OF CHANGES AT AN ENTERPRISE BASED ON PRINCIPLES OF INNOVATIVE APPROACH

У статті розглянуто фактори, що впливають на управління змінами на підприємстві на засадах інноваційного підходу за умов узгодженого інноваційного розвитку його внутрішнього та зовнішнього середовища з урахуванням впливу причинно-наслідкових взаємозв'язків на системні основи трансформаційних процесів. Пропонується комплексне вирішення проблеми інноваційного управління змінами, а також пов'язані з цим завдання керівництва.

Ключові слова: інноваційний підхід, причинно-наслідкові зв'язки, управління змінами, моделі і рівні змін, універсальні діалектичні закономірності розвитку, стадії розвитку, колективна стратегія, система самоврядування.

В статье рассмотрены факторы, которые влияют на управление изменениями на предприятии на принципах инновационного подхода при условиях согласованного инновационного развития его внутренней и внешней среды с учетом влияния причинно-следственных взаимосвязей на системные основы трансформационных процессов. Предлагается комплексное решение про-

блемы инновационного управления изменениями, а также связанные с этим задания руководства.

Ключевые слова: инновационный подход, причинно-следственные связи, управление изменениями, модели и уровни изменений, универсальные диалектические закономерности развития, стадии развития, коллективная стратегия, система самоуправления.

Factors that influence on a management changes on an enterprise on principles of innovative approach on conditions of the concerted innovative development of his internal and external environment taking into account influence of causally-inquisitional intercommunications on system bases of transformation processes are considered in the article. Complex solution of problem of innovative management is offered by changes, and also the tasks of guidance are related to it.

Key words: innovative approach, cause-consequence links, management of changes, model of changes, levels of changes, universal dialectical laws, stages of development, collective strategy in management, system of self-government.

УДК 658.64:330.341

Ціпуринда В.С.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту Київський національний торговельно-економічний університет

Миколайчук І.П.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Сучасні умови світового економічного розвитку ставлять перед українською економікою завдання організації безперервного процесу нарощування конкурентних переваг у всіх напрямках ресурсного забезпечення, впровадження нововведень та відповідної гнучкої системи управління, що стимулює інноваційний розвиток та управління змінами у кожній організації, яка потребує узгодження діяльності кожного підприємства на усіх рівнях взаємодії із його зовнішнім середовищем.

Новий підхід в управлінні інноваційним розвитком та управлінні змінами можливий тільки на базі ґрунтовних наукових досліджень, що передбачає необхідність багатогранного осмислення та адаптації фундаментальних положень стратегічного управління підприємствами до нинішніх особливостей узгодженого розвитку систем від макро- до мікросвіту. Постановка та вирішення цих завдань вимагає новітнього інструментарію управління узгодженим розвитком підприємств як відкритих систем. Для цього недостатньо професійних знань сучасного менеджменту, їх потрібно поєднати з фундаментальними знаннями про алгоритм дії універсальних діалектичних законів природи на розвиток підприємства як системи у його багаторівневому зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню підходів до управління змінами у інноваційному розвитку підприємства, його вдосконалення та питанням методології еволюційного розвитку соціально-економічних систем присвячено досить багато наукових робіт зарубіжних та вітчизняних учених, таких як І. Адизес, У. Бріджес, О. Бутнік-Сіверський, Е. Голдрат, Дж. Д. Дак, П. Друкер, Б. Карлоф, Д. Коттер, К. Левін, Г. Морган, Р. Нельсон, В. Поляков, П. Сенге, В. Тарасевич, Л. Федулова, А. Чухно та ін. [1–11].

Однак питання вибору базових принципів, моделей комплексних змін, що відбуваються на усіх рівнях діяльності підприємства у його інноваційному розвитку, залишається актуальним і потребує належного причинно-наслідкового системного висвітлення багаторівневих взаємозв'язків підприємства із зовнішнім середовищем.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення аспектів управління змінами на підприємстві на засадах інноваційного підходу за умов узгодженого інноваційного розвитку його внутрішнього та зовнішнього середовища з урахуванням багаторівневих причинно-наслідкових взаємозв'язків в умовах швидкоплинних змін економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні вчені вважають, що здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань інноваційного розвитку стає основою національної конкурентоспроможності та базовою

передумовою прискореного інтенсивного зростання. Тому для потреб упровадження змін та інноваційного розвитку підприємства навчання персоналу і включення його в систему самоврядування відіграє надзвичайно важливу роль і є запорукою накопичення інтелектуального капіталу [1, 2, 3, 5, 7, 9].

Удосконалення управління персоналом, методів і механізмів його реалізації викликає необхідність не тільки пошуку нових шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства, але і наукових основ виявлення універсальних закономірностей управління системами, що дають змогу застосувати моделювання ефективного управління змінами, а це дає можливість прогнозувати розвиток у найбільш сприятливому напрямі. Отже, предметне поле концептуального обґрунтування комплексного впровадження інновацій під час управління змінами за рахунок зростання людського капіталу є науковою проблемою, вирішення якої має важливе значення в ґносеологічному і практичному аспекті.

Управління змінами повинно відбуватися на основі Універсальних діалектичних закономірностей розвитку систем. Будь-яке відхилення від системних законів рано чи пізно призводить до криз і конфліктів. Перехідні процеси в новий стан системи з порушенням закономірностей – це конфлікти різних станів. Тому вирішення конфліктної ситуації – це вже вимушений захід, який приймається тим або іншим керівником. Тому сучасне управління змінами повинне базуватися на прогнозуванні і виявленні причин і взаємозв'язків, що виникають у діяльності систем, а також глобальних явищ і подій, пов'язаних із функціонуванням підприємства та поведінкою його персоналу у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Як стверджує В.А. Поляков, для ефективного розвитку будь-якої системи, у т.ч. і підприємства, необхідно враховувати відносно одночасне протікання процесів розвитку в різнорівневих системах (наприклад, планета – людство – суспільство – підприємство – підрозділ – працівник), але під час прояву алгоритму дії загальних діалектичних закономірностей їхньої структурної організації і етапності побудови, що зберігається у динаміці їхнього узгодженого розвитку [8, с. 70]. Це дає змогу не тільки прогнозувати етапи розвитку, але і формувати умови, найбільш ефективні для розвитку підприємства і суспільства загалом, швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища, уникаючи криз. Тому управління змінами на підприємстві потрібно формувати в узгодженні зі змінами у його зовнішньому середовищі.

З позиції причинно-системного аналізу [8, с. 43–54] підприємство є невід'ємною частиною зовнішнього середовища і впливає на екологію, соціальну інфраструктуру, економіку і роз-

виток взаємозв'язків суспільної системи. Тому у керівника повинне формуватися розуміння того, що діяльність підприємства зумовлена причинно-наслідковими зв'язками в зовнішньому середовищі згідно з діалектичним законом – Законом боротьби та єдності протилежностей, що є основою у виборі засобів досягнення цілей підприємства, оскільки ці зв'язки задають напругу для розвитку (рис. 1).

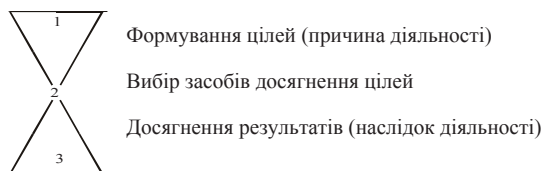


Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки у діяльності підприємства

Оскільки вступає в дію Закон подібності і спадкоємності і ця причинно-наслідкова потрібність структурно повторюється на рівні причини та на рівні наслідку, то діяльність підприємства як системи зумовлюється формуванням 7 рівнів відносин підприємства у зовнішньому середовищі і двома основними стадіями розвитку: **стадією аналізу** (формуванням багаторівневої структури, розвитком внутрішніх взаємозв'язків і комунікацій між підрозділами) і **стадією синтезу** (підвищенням ступеня інтеграції різних ланок підприємства, розвитком самоврядування для виходу на новий якісний рівень), що зумовлюється дією Закону циклічності, тобто переходу від кількісних накопичень у нову якість (рис. 2).

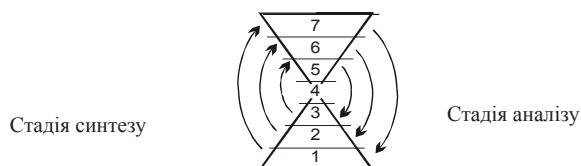


Рис. 2. Сім рівнів взаємодії фірми з навколишнім середовищем

7 – відповідальність за соціальний та екологічний стан зовнішнього середовища, на основі чого формується головна мета і місія підприємства;

6 – участь у міжнародній інтеграції на принципах і цінностях еволюційного розвитку, на основі чого формується мотивація діяльності;

5 – інтеграція підприємств у державі, на основі чого зумовлюється ефективність виробничої діяльності підприємства;

4 – партнерські взаємини між підприємством і зовнішнім середовищем регіону на принципах взаємної корисності, що формує відповідний імідж підприємства;

3 – управління розвитком ієрархічних і синергетичних взаємозв'язків між структурними підроз-

ділами підприємства, на основі чого формується оптимальна система управління виробництвом;

2 – формування необхідних зв'язків між структурними підрозділами, на основі чого формується оптимальна система комунікації;

1 – забезпечення працівників умовами для творчої реалізації у процесі виробництва, на основі чого формується оптимальна структура підприємства.

Сім рівнів взаємозв'язків підприємства формують динаміку його діяльності за 12 етапів-детермінант, де на кожному етапі повинно бути взаємоузгодження цілей розвитку персоналу, підприємства, держави (рис. 3). Кожен етап сприяє утворенню 12 взаємно погоджених і взаємно пов'язаних його підрозділів. При цьому на стадії аналізу – диференціації (детермінанти 1–7) на підприємстві більше акцентується увага на адміністративній, функціонально-лінійній системі управління, а на стадії синтезу – інтеграції (дет. 7–12) – акцентується увага на підвищенні інтеграції, самостійності і самоврядуванні підрозділів.

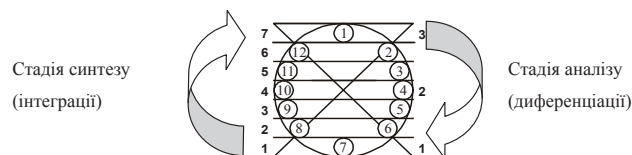


Рис. 3. Дванадцять етапів динаміки діяльності підприємства

Детермінанта 1 – стратегічні цілі та їх еволюційна спрямованість на основі цілей держави як надсистеми (формуються дирекцією);

детермінанта 2 – мотивація персоналу, форма прояву підприємства в просторі і часі, забезпеченість ресурсами (формується кадровою і фінансовою службою, службою матеріального забезпечення);

детермінанта 3 – тактика планування і формування основної діяльності (формується плановим відділом);

детермінанта 4 – інтеграція елементів виробництва через технологічний процес (формується службою головного технолога);

детермінанта 5 – процес управління підготовчим виробництвом через середню і нижчу ланку управління (формується виробничо-диспетчерською службою);

детермінанта 6 – систематизація і забезпечення процесів упорядкування вихідних складових частин, попередня перевірка їхньої якості (формується службою технічного контролю);

детермінанта 7 – координація цілей підрозділів і цілей підприємства через їхню єдність (формується організаційно-виробничим відділом);

детермінанта 8 – складальне виробництво і контроль якості виробів (формується організа-

ційно-виробничим відділом і службою технічного контролю);

детермінанта 9 – налагодження, випробовування і пошук нових видів виробів, кращої якості (формується службою головного конструктора);

детермінанта 10 – кінцевий контроль виробів, складське збереження службою технічного контролю у складському господарстві);

детермінанта 11 – реалізація виробів і післяреалізаційне обслуговування (формується службою збуту і реалізації);

детермінанта 12 – підведення підсумків діяльності підприємства і підготовка даних для нового циклу виробництва (формується службою бухгалтерського обліку і фінансової звітності).

При цьому формуються 3 етапи розвитку підприємства: структуроутворення – 1-й етап; доведення комунікацій між підрозділами до оптимальних – 2-й етап; управління внутрішніми взаємозв'язками і самоврядуванням – 3-й етап; перехідний процес на новий більш якісний рівень структури на основі накопиченого нового досвіду інтеграції – 4-й етап.

Головним організаторським завданням для керівника є створення умов для узгодження цілей на 7 рівнях структури та 12 етапах діяльності підприємства й адекватного розуміння цих цілей кожним працівником для ефективного впровадження змін.

Для досягнення високого рівня ініціативності персоналу і мотивації в реалізації нововведень необхідно забезпечити чітке бачення кожним працівником свого місця і ролі на кожному етапі, а також перспектив розвитку його особистості в нерозривному зв'язку з професійним зростанням на підприємстві. Необхідне встановлення розвиваючих ціннісних орієнтирів, формування цілісного світогляду на основі універсальних закономірностей розвитку й узгодження індивідуальних цілей з цілями підприємства і суспільства, що дасть можливість розкриття творчої ініціативи і відповідальності кожного на своєму місці.

Підприємство повинно бути відкритою системою, що саморозвивається, самонавчається і не вимагає втручання ззовні для постійних і безупинних змін, що досягається моделюванням системи організаційного механізму управління на основі діалектичних закономірностей розвитку систем за допомогою формування:

1. Універсальної системи управління, що забезпечує ефективну діяльність підприємства за рахунок включення персоналу в управління на всіх етапах його розвитку (формування, розширення взаємозв'язків, управління і перехідним процесом на новий якісний рівень).

2. Колективної стратегії і виробничого самоврядування, що розкривають ініціативу і відповідальність персоналу.

3. Якісної системи підготовки і перепідготовки кадрів.

Універсальна система управління підприємством враховує всі рівні прояву її в зовнішнім середовищі як суб'єкт-об'єктні відносини, що зумовлюють вплив суб'єктивного фактора в цілеорієнтованих взаємозв'язках троїстості: надсистема – система – підсистема, як, наприклад, галузь – підприємство – підрозділ. Це забезпечує можливість ефективного формування системи узгодження дій управлінської ланки господарської системи з підкерованими підрозділами, усуваючи дублюючі зв'язки, що забезпечує:

– взаємозумовленість цілей підприємства з макроекономікою і господарським механізмом регіону;

– чітку конкретизацію функцій кожного підрозділу в межах системи управління підприємством;

– усвідомлене включення кожного працівника у виробництво і управління процесами з конкретизацією розуміння кожним співробітником загальних і проміжних цілей підприємства й узгодження їх з особистими цілями;

– конкретизацію внеску кожного працівника в загальний цикл спільної діяльності з уточненням і деталізацією посадових обов'язків і сфер відповідальності;

– соціальний ефект, зумовлений підвищенням відповідальності, дисципліни й ініціативності персоналу;

– економічну ефективність за рахунок удосконалювання виробничого циклу, скорочення часу прийняття управлінських рішень, зниження нерациональних витрат.

Здатність підприємства до введення інновацій і мобілізації персоналу на нововведення тестується вирішенням таких питань:

1. Визначення цільових пріоритетів підприємства та рівня зрозумілості всіма працівниками цілей і механізмів їх здійснення.

2. Ступінь постановки чітких завдань перед персоналом на всіх рівнях управління та рівень його мотивації на їх виконання.

3. Наявність детального та погодженого із керівництвом плану дій, що необхідно виконати для реалізації цілей, який охоплює всі підрозділи та служби.

4. Ступінь відповідності ресурсів підприємства виконанню цілей і завдань, здатності співробітників до їх виконання та наявності у них досвіду до участі в нововведеннях.

5. Володіння підприємством документацією, що розкриває мету і завдання, засоби комунікації, що забезпечують оперативний обмін інформацією.

6. Ступінь володіння усіма працівниками доступом до необхідної інформації.

7. Рівень створення умов для стимулювання творчої участі персоналу в нововведеннях та заохочення нових ідей.

8. Наявність створеного механізму подачі, розгляду та впровадження пропозицій від працівників та система їх заохочення.

9. Ступінь задіяння проблемних дослідницьких груп для пошуку нестандартних управлінських рішень.

10. Рівень розвитку системи підвищення кваліфікації, розширення практичного досвіду персоналу та його системної освіти.

Верифікація інноваційних розробок у сфері управління на підприємстві «Ласкомекс», м. Лодзь, Польща, у 2012–2017 рр. дає можливість стверджувати, що активне включення персоналу в управління нововведеннями досягається через **виробниче самоврядування**, що на основі колективної стратегії розвитку реалізується за допомогою механізму, що містить такі складники:

1. Запит (ініціативу) працівників через ради трудових колективів підрозділів, що деталізується, уточнюється і реалізується за допомогою колективної стратегії, яка поєднує персонал навколо ідеї, проекту, спрямованих на поліпшення діяльності підприємства. За необхідності запит передається в органи Ради трудового колективу підприємства чи їх комісії.

2. Після запиту комісія готує проект рішення і виносить на засідання Ради трудового колективу (Ради акціонерів) підприємства, яка приймає рішення згідно запиту (чи аргументовано його відхиляє) і визначає систему контролю над подальшим його впровадженням.

3. Рішення Ради трудового колективу (Ради акціонерів) є законодавчим для адміністрації чи дирекції.

4. Адміністрація розробляє комплекс планових заходів з обов'язковим залученням до планування тих, хто подав запит.

5. Рада трудового колективу (Рада акціонерів) як неформальний орган здійснює контроль руху запиту на всіх етапах його розгляду і впровадження.

6. У разі незгоди Ради з адміністрацією створюється узгоджувальна комісія, результатом діяльності якої повинний бути колективний договір, виконання якого вона і контролює.

Виробниче самоврядування активізує процес колективного сприяння ефективності підприємства, його підрозділів, створенню малих робочих груп, націлених на підвищення продуктивності, якості і культури виробництва. Це всеосяжний процес участі персоналу в управлінні на всіх рівнях від верху до низу, що вимагає єдності й узгодженості основних компонентів: процесу стратегічного планування, що фокусується на виробленні узгодженості на всіх рівнях управління цілей і задач розвитку, а також програм дій на встановлені терміни; структурного рішення проблем на рівні трудової групи і її участі в управлінні.

Це дає можливість: заохочувати таку активність, що пов'язана з участю в конкретних діях, а не просто реагуванням на певну ситуацію; ініціювати і сприяти розвитку змін і нововведень; поліпшувати взаємне узгодження цілей керівників, окремих виконавців і груп на різних рівнях ієрархії управління; гарантувати, що саме плануванням визначається бюджет підприємства чи підрозділу, але не навпаки; підвищувати ефективність, якість продукції, праці і нововведень, мотивацію співробітників і ступінь їхньої участі в управлінні.

Для залучення в систему виробничого самоврядування кожного працівника керівництву необхідно прийняти низку таких рішень: ознайомити у легкодоступній формі персонал із концепцією постійних нововведень; розробити моделі вищих досягнень за участю всіх рівнів управління; вчасно й адекватно оцінювати оперативний стан виробництва й аналізувати його причини; науково прогнозувати головні напрями розвитку та розробляти місію, візію і стратегію підприємства на основі потреб суспільства; налагоджувати творчі стосунки між персоналом і керівниками, визнати важливу роль кожного фахівця, що повинно проявитися не в гаслах, а через чітку систему розподілу прибутків; забезпечити вільний обмін інформацією між різними структурними елементами підприємства і забезпечити участь у розробленні цілей та планів тих, хто відповідає за їх виконання; забезпечити якісний контроль, оцінку і зворотну інформацію від споживачів для створення основи з розроблення удосконалень; забезпечити кадрову політику, спрямовану на досягнення максимально можливого узгодження особистих інтересів персоналу і цілей підприємства; досягти умов, що забезпечують максимальний рівень планування і контролю кожним працівником своєї власної праці.

Для досягнення високої якості комунікації на підприємстві необхідним є дотримання таких вимог:

- постійне інформування працівників про мету, завдання, пріоритети й очікувані результати;
- забезпечення умов, за яких керівники всіх рівнів можуть давати своєчасну оцінку ефективності роботи своїх підлеглих, чітко визначивши завдання й обов'язки кожного з них;
- доведення до розуміння працівниками переліку вимог щодо якості та культури виробництва;
- стимулювання регулярних відкритих обговорень проблем між керівниками та їх підлеглими і регулярне інформування всіх працівників про успіхи і досягнення, пов'язані з умовами праці;
- залучення всіх працівників у розроблення політики і процедур діяльності підприємства з регулярним забезпеченням оцінки ефективності комунікаційних зв'язків;
- заохочення прагнення працівників виражати свої ідеї, спрямовані на впровадження інновацій,

забезпечення своєчасного інформування працівників про результати розгляду їхніх ідей;

– регулярне одержання інформації про цілі і плани працівників щодо їхнього професійного росту і кар'єри;

– інформування працівників про наявність вакансій у структурі управління підприємством.

Розвиток системи виробничого самоврядування, який базується на колективній стратегії розвитку, забезпечує ефективність соціально-економічних процесів, а також формування ефективного механізму втілення інноваційних технологій, реалізацію ініціативи персоналу, сприяння своєчасному прийняттю нових цільових орієнтирів, що відповідають реаліям суспільного розвитку.

Якісна система підготовки і перепідготовки кадрів повинна забезпечувати комплексне і системне навчання, систему технологій і методів управління у самоврядуванні, розвитку здібностей персоналу, розширенні його світогляду. Для цього на підприємстві необхідна система підготовки кадрів, комплексна і системна освіта, що розвиває розуміння необхідності і неминучості змін, їх природності і постійності. При цьому і сам технологічний процес повинний стимулювати підвищення культури і професійного рівня персоналу, а продукція, що випускається, – стимулювати культуру й еволюційне зростання споживача як члена суспільства, що спонукає і саме суспільство до його розвитку.

Висновки з проведеного дослідження:

Отже, будь-яке підприємство в перехідний період не може існувати і системно розвиватися, ефективно реагувати на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі та впроваджувати інноваційні зміни, не маючи чіткої системи навчання персоналу, організації і мобілізації його на постійне здійснення нововведень. Інноваційні процеси повинні відбуватися постійно і безупинно внаслідок роз-

витку підприємства як системи, що самоорганізується, саморозвивається і самонавчається, що стимулює здатність персоналу до мобілізації і прояву високої активності в управлінні за допомогою колективної стратегії розвитку і виробничого самоврядування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адизес І.К. Управляя изменениями. Пер. с англ. / И.К. Адизес. СПб. Питер, 2011. 224 с.
2. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации. Пер. с англ. под научн. ред. А.Г. Сеферяна. / И.К. Адизес СПб. : Питер, 2011. 384 с.
3. Бриджес У. Управление компанией в период структурных изменений / Уильям Бриджес. Изд. 2-е М.: Вильямс, 2007. 208 с.
4. Бутнік-Сіверський О. Теоретичні засади інтелектуальної інноваційної діяльності на підприємстві // О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська // Економіка України. 2004. № 12. С. 31–37.
5. Дак Дж. Д. Монстр изменений. Причины успеха и провала организационных преобразований. Пер. з англ. / Д. Дженни Дак. М.: Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблішерз, 2007. 320 с.
6. Морган Г. Имидж организации: восемь моделей организационного развития / Гарет Морган. М.: Вершина, 2005. 416 с.
7. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений. / Р. Нельсон, С. Уинтер. М.: Дело, 2002. 234 с.
8. Поляков В.А. Модели управления предприятием. Организационный механизм. / В.А. Поляков. Минск.: ВЭВЭР, 2008. 176 с.
9. Тарасевич В. М. Экуника : гипотезы и опыты / В.М. Тарасевич. М.: ТЕИС, 2008. 565 с.
10. Федулова Л.І. Інноваційна економіка підприємств України. / Л.І. Федулова. К.: Знання, 2006. 393 с.
11. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно // Економіка України. 2010. № 1. С. 4–16.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

INCREASE OF COMPETITIVENESS OF DAIRY PRODUCTS IN UKRAINE

УДК 338.58:65.014

Михайленко О.В.к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових
технологій**Скоморохова С.Ю.**асистент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових
технологій**Чава К.Р.**студент
Національний університет харчових
технологій

У статті розглянуто тенденції розвитку молочної галузі. Крім того, були розроблені шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції з метою утримання їх конкурентних переваг і збереження позицій на сучасному ринку. Основними напрямками формування конкурентоспроможного виробництва молочних продуктів повинні стати розвиток та впровадження інноваційних технологій виробництва, запровадження на молокопереробних підприємствах систем управління якістю, побудованих відповідно до міжнародних стандартів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність продукції, молочна продукція, молокопереробна галузь, Україна.

В статье рассмотрены тенденции развития молочной отрасли. Кроме того, были разработаны пути повышения конкурентоспособности продукции с целью удержания их конкурентных преимуществ и сохранения позиций на современном рынке. Основными направлениями формирования конкурентоспособного производства молочных продуктов должны стать

развитие и внедрение инновационных технологий производства, внедрение на молокоперерабатывающих предприятиях систем управления качеством, построенных в соответствии с международными стандартами.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность продукции, молочная продукция, молокоперерабатывающая отрасль, Украина.

The article examines the trends in the development of the dairy industry. In addition, ways were developed to improve the competitiveness of products in order to retain their competitive advantages and maintain their positions in the modern market. The main directions of the formation of competitive production of dairy products should be the development and implementation of innovative production technologies, the introduction of quality management systems in milk processing plants, built in accordance with international standards.

Key words: competitiveness, product competitiveness, dairy products, milk processing industry, Ukraine.

Постановка проблеми. Діяльність сучасних підприємств має певні особливості, головною з яких є їх включення у процес глобалізації. Приєднання до СОТ та очікувана угода про вільну торгівлю з ЄС створюють серйозні проблеми для українського сільського господарства, що має на увазі структурні зміни для сектору, а також адаптацію, щоб підвищити ефективність і конкурентоспроможність. Молочне господарство заслуговує на особливу увагу в цьому відношенні, оскільки воно є одним з основних джерел доходу для сільського населення та сировини для швидкого виробництва молочної продукції. У цій статті спочатку проаналізуємо профіль конкурентоспроможності молочного тваринництва в Україні, демонструючи, що тільки близько 20% молочних ферм виробляють на конкурентному рівні. Потім, використовуючи панель із фіксованим ефектом регресії, проаналізуємо детермінанти конкурентоспроможності в українському молочному тваринництві. Розмір ферми, продуктивність і трудомісткість мають сильний позитивний вплив на конкурентоспроможність, а орна земля має негативний ефект. Нарешті, загальні субсидії, одержувані фермами, мали негативний вплив на конкурентоспроможність, і цей вплив істотно не відрізняється між фермами з різним розміром стада.

Конкуренція змушує суб'єктів ринку постійно тримати під контролем дії власних суперників, ухвалювати рішення, що зумовлюють подолання негативних наслідків їхнього конкурентного тиску та сприяють стабільному розвитку суб'єкта в умо-

вах конкуренції, тобто забезпечують його конкурентоспроможність.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства можна визначити як спроможність підприємства краще забезпечувати пропозицію товарів чи послуг порівняно з конкурентами за рахунок надання товарам чи послугам диференційованих властивостей за умов дотримання стандартів якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності висвітлювалися у працях таких вітчизняних науковців, як Г.Г. Осадча, Л.М. Чернелевський, О.В. Михайленко, Л. Маслова, Л. Піддубна, Е. Сапронова, Г. Скудар та інші. У їхніх наукових працях та практичних рекомендаціях продемонстровано різні методичні підходи до шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції взагалі. Проте є питання у цій сфері, що потребують докладнішого дослідження та вивчення.

Під час дослідження були використані такі методи: логічного узагальнення – у визначенні сутності поняття «конкурентоспроможність продукції»; системний підхід та системно-структурний аналіз – у визначенні шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств молочної промисловості.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення теоретико-методичних засад та практичних рекомендацій із підвищення конкурентоспроможності продукції, зокрема, в галузі харчової промисловості на основі визначення механізму формування рівнів споживчого профілю якості;

визначення практичних аспектів функціонування ринку молока і молочної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ринок молока та молокопродуктів є невід'ємною складовою частиною ринку продовольчих товарів України, що суттєво впливає на забезпечення національної продовольчої безпеки. Вся молочна продукція є однією з найбільш швидкозростаючих галузей українського агропродовольчого сектору, виробляючи близько 4% від загального обсягу національного виробництва. Хоча більшість вітчизняних молочних продуктів продаються на внутрішньому ринку, близько однієї третини сирого молока та обробленого молочні заводи експортують у вигляді сиру, масла, сухого знежиреного молока тощо. Розвиток молочного сектору залежить від наявності недорогого і високоякісного молока. Молочні продукти, поряд із цукром та плодовоовочевою продукцією, були відзначені міністром сільськогосподарської політики України як галузь сільського господарства, від якої можна очікувати особливо складних викликів, оскільки Україна відкриває свої сільськогосподарські ринки.

У цій статті ми проаналізуємо профіль і детермінанти конкурентоспроможності молочного тваринництва в Україні, використовуючи дані панелі на рівні ферми. За останні 6–7 років Україна виробляє 13–14 мільйонів т сирого молока. Більшість цього молока виробляється домогосподарствами.

Якість внутрішнього сирого молока була однією з основних проблем для сектору. Стандарти якості сирого молока в Україні далекі від західних стандартів молока від домогосподарства, як правило, 2-го класу за українською системою. ЄС і США не використовують таке молоко для виробництва продуктів харчування взагалі.

Ситуація виглядає краще на молочних фермах, які забезпечують в основному 1-й екстра-клас молока.

Деякі області роблять значно більший внесок, ніж інші виробництва. Група «основних» областей складається з Вінниці, Києва, Полтави, Харкова, Чернігова, Львова і Черкас. Ці області розташовані у всіх трьох агрокліматичних зонах України – степи, лісостеп і ліс, що говорить про те, що агрокліматичні умови не відіграють істотної ролі в регіональному розподілі молочного тваринництва в Україні.

Розглянемо в таблиці 1, як змінювалося протягом 5 років виробництво молочних продуктів в Україні.

У 2016 році в Україні було вироблено 1 млн 630,1 тис. т молочних продуктів, це на 52,1 тис. т. менше, ніж у 2015-му, та на цілих 278,6 тис. т. ніж два роки тому. За останні десять років галузь показала коливаючий тренд. Досягнувши піку у 2014 році за виробництва майже 2 млн т молочних продуктів, у наступні два роки вона тільки стагнувала [7].

Це було зумовлено насамперед втратою основного ринку збуту – Росії. До того ж, це припало на світову кризу молочного ринку, і фактично попередні два роки ми спостерігаємо низькі ціни на молочні продукти у світі та досить мляву торгівлю [3, с. 10].

Найбільше в Україні вироблять питного молока та йогуртів – 56,8 та 25,8% у структурі за підсумками 2016 року відповідно.

За підсумками 2016 року приріст було відмічено у виробництві кисломолочного сиру та вершкового масла. Обсяг виробництва першого становив 69,6 тис. т., що на 3,9% більше, ніж у 2015 році, а другого – 101 тис. т. (+0,1%).

При цьому майже на 8% скоротилося виробництво жирних сирів – до 113,1 тис. т. На 4% скоротилися обсяги виробництва молока – 926,2 тис. т., та на 1,4% – кисломолочної продукції (йогурт, кефір, сметана) – 420,2 тис.т.

Порівняно з докризовим 2014 роком найбільше впало виробництво молока (–17,08%), твердого сиру (–13%), масла (–11,4%) та кисломолочної продукції (–11,16%).

Крім того, є чинники, які негативно впливають на конкурентоспроможність продукції молочної промисловості, а саме:

- зниження поголів'я великої рогатої худоби;
- коливання цін та їх невідповідність витратам;
- неузгодженість взаємозв'язків між виробниками та переробниками;
- кризовий стан економіки країни;
- втрата міжнародних ринків збуту;
- відсутність повного комплексу стандартів на молочну продукцію, які відповідали б вимогам світового рівня;
- переважне виробництво молока в домашніх господарствах населення, що унеможливило використання сучасних технологій виробництва відповідно до міжнародних вимог.

Таблиця 1

Виробництво молочних продуктів в Україні протягом 2012–2016 років

Молочні продукти	2012	2013	2014	2015	2016
Молоко тис. т	912	972	1117	965,6	926,2
Масло вершкове тис. т	88,6	94,3	114	100,9	101
Сир кисломолочний тис. т	79	83,7	74,7	67	69,6
Сири жирні тис. т	168	165	130	122,6	113,1
Кисломолочна продукція тис. т	489	522	473	426,1	420,2

Для вимірювання конкурентоспроможності молочної продукції ми використовуємо вартість внутрішніх ресурсів (ДРК) та проводимо аналіз співвідношення соціальних витрат (SCB: ДРК та СКБ є двома вагомими індикаторами, їх можна обчислити, використовуючи Матрицю аналізу політики (РАМ), розроблену Монке та Пірсоном. ДРК порівнює вартість внутрішніх ресурсів за соціальними цінами (у чисельнику) із доданою вартістю, виміряною за соціальними цінами (у знаменнику). Ціни в усьому світі гарантують, що ДРК визначає, чи використовує дефіцитні внутрішні витрати, в Росії виробництво товару дає позитивний результат для цієї країни. $0 < DRC < 1$ вказує на порівняльну перевагу: соціальна альтернативна вартість використаних національних ресурсів є меншою, ніж відповідний соціальний прибуток (додана вартість). І навпаки, для $DRC > 1$. Якщо ДРК менше, ніж 0, тоді знаменник повинен бути від'ємним, у такому разі дохід недостатній навіть для покриття торгових витрат на вхід, не кажучи вже про внутрішні витрати. У цьому разі виробництво товару, про який йдеться, явно не конкурує.

Проблема підвищення конкурентоспроможності є дуже важливою для забезпечення прибутковості та подальшого виживання підприємства в ринкових умовах господарювання [4, с. 117].

Найкращим шляхом підвищення якісних показників продукції та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності є управління ними. Управління конкурентоспроможністю є одним із важливих напрямів управління підприємством, що визначає цілі та відповідальність у цих сферах.

Проблеми аналізу й оцінки конкурентоспроможності продукції необхідно вирішувати на основі узгодженого використання теоретичного і прикладного апарату і доповнювати вирішення проблем такими заходами, як:

- вивчення запитів і переваг потенційних покупців продукції; організація моніторингу ринку з метою збору інформації про умови збуту продукції, фірми і товари-конкуренти; розроблення єдиної системи показників якості продукції, що використовується як її виробниками, так і споживачем; конструювання узагальненої моделі досліджуваної проблеми, в тому числі формування безлічі факторів, що впливають на конкурентоспроможність, і визначення їх взаємозв'язків.

Жорстка конкуренція, широкий асортимент товарів, швидке оновлення їх номенклатури постійно ставлять перед підприємством запитання, як клієнт сприймає вироблену ним продукцію чи надану послугу, які причини успіху або невдачі товару, який реалізовується на цьому ринку. Необхідність аналізу таких проблем викликається і збільшується вартістю розроблення нових виробів, високим ризиком, пов'язаним із їх створенням. Всі ці причини змушують підпри-

ємства уважно оцінювати та вивчати конкурентоспроможність вироблення товарів [6, с. 62].

Забезпечення якості продукції визнано найпріоритетнішим методом ведення конкурентної боротьби на інтенсивному споживчому ринку. Набули поширення стандартизація та сертифікація продукції. Для забезпечення якості та конкурентоспроможності продукції на підприємствах розробляються та впроваджуються системи якості, які відповідають вимогам міжнародних стандартів серії ISO 9000–10000.

Є проблема ціноутворення на молочну продукцію між фермерами, постачальниками сировини та його переробниками. Однією з тез, що прозвучала на конференції, присвяченій молочному бізнесу, була необхідність ефективних переговорів між виробниками сировини і переробниками про схему ціноутворення, яка б задовольнила всі сторони та зробила співпрацю більш прогнозованою. У зв'язку з цим основним завданням для молокопереробних підприємств є вдосконалення технології виробництва, підвищення якості продукції, що, вважаємо, приведе до зростання попиту на молочну продукцію, адже, на думку фахівців, вітчизняні молочні продукти не відповідають європейським стандартам якості [7].

Українські експортери молочної продукції мають хороші перспективи в Африці, Південній та Центральній Азії й на Близькому Сході. Зміни національного законодавства, зумовлені імплементацією Асоціації з ЄС, та модернізація виробництва, через яку українські виробники пройшли, щоб вийти на ринок ЄС, стануть перепусткою для виходу на нові ринки [11].

Структура експорту та імпорту молочної продукції України у 2015–2016 рр. наведена у табл. 2.

Отже, зі скороченням виробництва скорочується й обсяг експортованої продукції. Суттєвого зниження експорту зазнали молочна сироватка, масло тваринне та кисломолочна продукція, що зменшило дохід у грошовій формі на 10%. Інші види продукції, чиї обсяги збуту залишилися на рівні минулого року або збільшилися, на дохід у грошовій формі вплинули незначно.

Основними ринками для експорту сьогодні є країни Близького Сходу (Молдова, Єгипет, Марокко, Казахстан, ОАЕ, Туніс, Лівія, Алжир), починають купувати нашу продукцію також ринки Китаю та ЄС [121].

Враховавши зміну структури виробництва молочної продукції в Україні та визначивши основні країни-гравці зовнішнього ринку молочної галузі, варто зазначити основних гравців внутрішнього ринку України та розглянути їх сфери впливу на внутрішньому та зовнішньому ринках. Сьогодні в Україні майже 80% ринку контролює 50 заводів, значна частина яких входить до складу великих холдингів [10].

Таблиця 2

Структура експорту та імпорту молочної продукції України у 2015–2016 рр.

Найменування продукції	Експорт			Імпорт			Екс. / імп.	
	2016	2015	2016 / 2015, %	2016	2015	2016 / 2015, %	2016	2015
Молоко і вершки	5787	5795	99,9	310	213	145,5	18,7	27,21
Молоко згущене	39143	39037	100,3	620	337	184,0	63,2	115,8
Кисломол. прод.	2068	2456	84,2	1647	2113	77,9	1,3	1,2
Мол. сироватка	16684	17845	93,5	420	689	61,0	39,7	25,9
Масло тваринне	6395	8004	79,9	872	154	566,2	7,33	52
Сири	4798	4784	100,3	4307	3274	131,6	1,1	1,5
Морозиво	4148	4055	102,3	89	102	87,3	46,6	39,7
Вартість, тис. грн	126478	140786	89,8	26591	21123	125,9	4,8	6,7

У 2017 році були найстабільніші ціни на сире молоко в історії молочного ринку України та найнижча сезонність. Крім того, помітно різке збільшення експорту (на 82,4% за обсягом), але внаслідок цього відбулося зменшення внутрішнього споживання на 5%.

Вперше за п'ять років (2012–2017 рр.) збільшилися обсяги переробки молока (на 4,1%, згідно з розрахунком ФАО). Відбулося також і чергове збільшення частки молока від сільськогосподарських підприємств у переробці і збільшення обсягів молока ґатунку екстра [8].

Рентабельність виробництва молочної продукції становить 5–7%, цей показник є низьким серед загальної маси сільськогосподарських підприємств. У цій ситуації вкрай потрібна допомога держави. По-перше, це стосується забезпечення прийняттого податкового режиму для розвитку тваринництва. По-друге, підтримка дотацій на кормову базу, яка в подальшому позитивно вплине на молочну галузь країни. Вважаємо, що ці шляхи дозволять акумулювати грошові кошти на розвиток технічної бази молокопереробних підприємств, покращити якість виготовленої продукції. Все це є актуальним, адже, як відмічалось раніше, молочна галузь є стратегічно важливою галуззю країни [8].

Сучасний ринок молочної продукції України характеризується постійним зниженням як обсягів виробництва продукції (від –10% до –50% за останні 5 років), так і кількості корів, що дають молоко (на 15% за останні 5 років). Варто зазначити, що за 2017 рік темпи зниження обсягів виробництва скорочуються, але деякі групи товарів (сири, вершкове масло, кисломолочна продукція, морозиво) навіть мають позитивну динаміку порівняно з 2016 роком. Це означає, що криза, що виникла після втрати території та ринку Росії, поступово проходить, а підприємства знаходять нові ринки для реалізації своєї продукції [10].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, нині існує тренд до зростання попиту на якісні

молочні продукти. Варто відзначити, що ситуація на внутрішньому ринку сприятлива для розвитку дрібних на середніх переробників молока, і саме експорт буде визначати внутрішню ціну на молоко та молокопродукти на внутрішньому ринку.

Підвищити конкурентоспроможність вітчизняного молока та молочних продуктів можна виробляючи і постачаючи високоякісну сировину для переробки за рахунок створення власної сировинної бази шляхом розбудови ефективно діючих молочних кооперативів та оптимальної логістичної системи молочного ринку. Це дозволить виробляти молочну продукцію високої якості, а також стане важливим чинником у ціноутворенні на ринку молочної продукції.

Для успішного розвитку молочної індустрії в Україні бракує адекватної та стабільної державної підтримки, яка має здійснювати відповідні заходи та формувати політику, спрямовану на подолання кризових явищ у тваринництві та його розвиток, а також підтримку переробників молока. Отже, налагодження зовнішньоекономічних зв'язків та ведення успішного і конкурентоспроможного молочного бізнесу на світових ринках можливе для вітчизняних виробників за умови постійного контролю за ефективністю господарювання, підвищення якості продукції та наближення її до європейських стандартів.

Основною конкурентною перевагою наших підприємств є оптимальне співвідношення ціни та якості продукції, що дає змогу продавати продукцію на вимогливих ринках (наприклад ЄС) та бути цікавими для виробників цього ринку завдяки низькій ціні продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вісник молочників – 2016, URL: http://www.ukrmolprom.kiev.ua/ua/analitika/shchomisyachna_analitika/category/2016
2. Гамма Т.М. Вплив зовнішнього оточення на конкурентоспроможність молокопереробних підприємств Одеської області // Економічний форум. 2012. № 1. С. 218–222.

3. Кернасюк Ю.В. Молочний сектор: реалії і перспективи / Ю.В. Кернасюк // Агробізнес сьогодні. 2015. № 6. С. 10–12

4. Косенко С.В. Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств: визначення та класифікація/ С.В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2011. № 3 (15). С. 117–128

5. Маслак О. Пріоритети молочної галузі. URL: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/2468-priorytety-molochnoi-galuzi.html>.

6. Моргун О.В. Напрями розвитку молочної галузі та молокопереробної промисловості // Економіка АПК. 2009. № 7. С. 62–66.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Офіційний сайт Групи компаній «Молочний альянс». URL: <http://milkalliance.com.ua>

9. Промислове виробництво: Україна. Довідник. URL: <http://www.proagro.com.ua/sprav/promua/npp/14174.html>.

10. Світовий ринок і місце молока на ньому // Мілк-юа – 2016 URL: <http://milkua.info/ru/post/mirovoj-rynok-moloka-i-mesto-ukrainy-na-nem>

11. Скопенко Н.С. Сучасний стан та тенденції розвитку молочної галузі України // Інститут післядипломної освіти НУХТ. 2011. URL: http://ipdo.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=259

12. ТОП-10 найбільших виробників молочної продукції в Україні // Аграрне інформаційне агентство «Agravery». 2016. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/top-10-najbilsih-virobnikiv-molochnoi-produkcii-v-ukraini>

ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТОЛОГА В ЕРУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCES OF ONLINE MARKETING

У статті розглянуто прикладні аспекти застосування інтернет-маркетингу на підприємстві. Визначено ключові кроки підприємства під час запровадження інтернет-маркетингу. Детерміновано концептуальний, стратегічний, функціональний та тактичний рівні активностей та завдань інтернет-маркетингу у комерційній організації. Визначено сучасні вимоги до професійних компетенцій інтернет-маркетологів, враховуючи тенденції швидкого розвитку інформаційних технологій.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, прикладні інструменти інтернет-маркетингу, електронна комерція, цифрова економіка.

В статье рассмотрены прикладные аспекты применения интернет-маркетинга. Определены ключевые шаги предприятия при внедрении интернет-маркетинга. Детерминированы концептуальный, стратегический, функциональный и тактический уровни активностей и задач интернет-маркетинга

в коммерческой организации. Определены современные требования к профессиональным компетенциям интернет-маркетологов, учитывая тенденции быстрого развития информационных технологий.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, прикладные инструменты интернет-маркетинга, электронная коммерция, цифровая экономика.

The paper considers the applied aspects of the use of Internet marketing in the enterprise. The key steps taken by the enterprise when introducing Internet marketing are determined. The conceptual, strategic, functional and tactical levels of activity and tasks of Internet marketing in a commercial organization are determined. The modern requirements to the professional competencies of Internet marketers are determined, taking into account trends of rapid development of information technologies.

Key words: internet marketing, applied internet marketing tools, e-commerce, digital economy.

УДК378

Чичкан Ю.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту залізничного транспорту
Державний університет інфраструктури та технологій

Лучникова Т.П.

старший викладач кафедри менеджменту залізничного транспорту
Державний університет інфраструктури та технологій

Постановка проблеми. В еру інформаційних технологій значної актуальності набуло питання ефективного використання можливостей, які відкривають для організацій «інтернет-технології». Стрімкий розвиток інформаційних технологій зумовив появу та розвиток електронного бізнесу, електронної комерції, інтернет-реклами, просування у соціальних мережах та став передумовою того, що на ринку праці професія інтернет-маркетолога користується досить значним попитом. Однак одночасно на ринку є досить серйозна проблема – практично жоден із вищих навчаль-

них закладів (ВНЗ) України не готує інтернет-маркетологів навіть на рівні спеціалізації. Однією із причин відсутності фахової підготовки інтернет-маркетологів у вітчизняних ВНЗ є відсутність кваліфікованих кадрів та матеріально-технічної бази, що можуть забезпечити підготовку фахівців з інтернет-маркетингу, інтернет-реклами, електронної комерції та пов'язаних сучасних напрямів діяльності.

Натомість задоволення потреб ринку у фахівцях із інтернет-маркетингу здійснюється принаймні двома шляхами: а) за рахунок приватних тра-

диційних та онлайн-курсів, семінарів, тренінгів; б) за рахунок самоосвіти та практичного досвіду самих фахівців.

Однак як для роботодавців, так і для ВНЗ та самих інтернет-маркетологів актуальним залишається питання: «Які професійні компетенції необхідні для інтернет-маркетолога? Які практичні навички, вміння та знання забезпечать максимальну ефективність діяльності цього спеціаліста?» Тому формування актуального профілю професійних компетенцій інтернет-маркетолога сьогодні є одним із важливих прикладних питань в еру цифрових технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою застосування інтернет-технологій у маркетингу сьогодні займається значна кількість учених. До них можна віднести С.М. Ілляшенка, Ф. Котлера, П.М. Бісірікіна, О.С. Дущенко, І.З. Адамова, Р.Б. Кравець, І.М. Ратошнюк та інших. Зокрема, вчені розглядали еволюцію інтернет-технологій, які сьогодні ефективно використовуються у Всесвітній мережі, досліджували проблему використання інтернет-технологій у навчальному процесі, вивчали переваги використання інтернет-технологій в маркетинговій діяльності.

Незважаючи на низку досліджень у сфері інтернет-технологій, питання формування професійних компетенцій інтернет-маркетолога в еру інформаційних технологій залишається мало дослідженим.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити зміст компетенцій, якими повинен володіти інтернет-маркетолог в еру інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід звернути увагу на те, що використання інтернет-маркетингу є загальносвітовою тенденцією, яка чітко простежується в Україні також [11]. Згідно з даними [10], за період з 2004 року до 2017 року відсоток користувачів мережі Інтернет в Україні зріс із 12% до 64%. Найактивнішими користувачами мережі є жителі країни віком від 30 до 44 років – 36%, на другому місці – жителі віком від 15 до 29 років – 35%, користувачів, старших за 65 років, – 4%. Саме перша та друга групи користувачів мережі є основними покупцями, які здійснюють свої покупки через інтернет.

Інтернет-маркетинг, на нашу думку, є новим видом маркетингу, в основі якого лежить паралельне використання традиційних та інноваційних інструментів за обов'язкового застосування їх у мережі Інтернет. Такий підхід, зокрема інтернет-маркетинг, дає змогу швидше визначити потреби споживачів на основі їх запитів у мережі та, відповідно, моментально відреагувати на задоволення таких потреб. Тож в еру інформаційних технологій, коли боротися за споживачів потрібно постійно, використання саме інтернет-

маркетингу дає організаціям змогу реалізувати свої основні цілі, а саме отримання відповідного рівня прибутку.

Зважаючи на вищесказане та з огляду на наші дослідження, ми дійшли висновку, що в останні кілька років професія інтернет-маркетолога (Internet marketing specialist) стала однією з тих практичних спеціальностей, що користуються значним попитом на ринку.

Йдеться про очікуване зростання кількості вакансій інтернет-маркетологів до 2020 р. на тлі збільшенням заробітної плати цих спеціалістів [3]. Однак професія інтернет-маркетолога є настільки динамічною, що професійні навички та компетенції застарівають надзвичайно швидко, увесь час необхідно підвищувати рівень кваліфікації, стежити за тенденціями ринку та інноваційними можливостями інтернет-технологій.

Важливим завданням є створення передумов навчання у сфері інтернет-маркетингу у вищій школі, а це потребуватиме визначення та опису професійних компетенцій майбутніх інтернет-маркетологів.

Відповідно до засад Болонського процесу, у фокусі уваги під час формування навчальних планів та програм підготовки фахівців знаходиться так звана «компетентнісна модель навчання». [1]. В її основі лежить формування професійної компетентності, під якою розуміється «спроможність успішно відповідати на потреби або успішно виконувати завдання» [4].

Компетентнісний підхід передбачений в основі нової версії галузевих стандартів вищої освіти України у галузі знань «Управління та адміністрування»; до цієї галузі знань належить також спеціальність «Маркетинг» (рівень вищої освіти перший, бакалаврський).

Відповідно до джерела [6], інтернет-маркетолог – це спеціаліст, який займається стратегічним плануванням просування компанії, продукту чи послуги, роботою з цільовою аудиторією, залученням нових клієнтів та утриманням наявних, використовуючи онлайн-канали комунікації, до яких можна віднести сайти, веб-рекламу, email-розсилки, соціальні мережі тощо. Слід відзначити, що інтернет-маркетолог є скоріше управлінцем, ніж виконавцем, оскільки технічну роботу інтернет-маркетолог часто делегує трафік-менеджеру, дизайнеру, копірайтеру, програмісту тощо.

Обов'язки інтернет-маркетолога можуть змінюватися залежно від того, яким видом діяльності займається компанія чи які спеціалісти вже наявні в команді. Проте є низка видів робіт, які інтернет-маркетологи виконують, незважаючи на різні зовнішні та внутрішні чинники.

Відповідно до джерела [6], інтернет-маркетологи виконують такі основні практичні завдання:

- маркетингові дослідження інтернет-ринку, ніші продукту, конкурентів;
- аналіз попиту, складання «дерева запитів»;
- розроблення стратегії просування компанії в інтернеті;
- створення моделі позиціонування бренда;
- проведення заходів для підвищення лояльності споживачів;
- медіапланування: організація, проведення, контроль рекламних компаній;
- лідогенерація – пошук потенційних клієнтів за допомогою платного трафіку;
- аналіз відвідуваності веб-ресурсу;
- аналіз конверсії;
- аналіз ефективності рекламних матеріалів;

- розроблення стратегій SMM та складання контент-планів;
 - SEO – аудит, просування сайту в пошукових системах за ключовими запитами, збільшення органічного трафіку;
 - розроблення та реалізація стратегій email-розсилки;
 - складання технічних завдань для фрілансерів – програмістів, копірайтерів, SEO-оптимізаторів;
 - управління просуванням інтернет-магазину.
- Виходячи з усіх практичних завдань, які стоять перед інтернет-маркетологом, доречно було б розглядати формування компетенцій такого спеціаліста на концептуальному, стратегічному, функціональному, тактичному рівнях (таблиця 1).

Таблиця 1

Формування компетенцій інтернет-маркетолога на концептуальному, стратегічному, функціональному, тактичному рівнях

Рівні	«Предметне поле» – назва теми	Ключові моменти теми
1	2	3
Концептуальний рівень	Основи маркетингу	1. Потреби – ключова категорія сучасного ринку. 2. Продукування цінності як основа ведення бізнесу. 3. Комплекс маркетингу: сутність та еволюція підходів до розуміння.
	Основи менеджменту	1. Функції менеджменту (цикл менеджменту). 2. Особливості планування, організації, контролю та мотивації в інтернет-маркетингу.
	Управління ефективністю	1. Поняття та види ефективності в комерційній діяльності. 2. Підходи до вимірювання ефективності.
	Управління проектами	1. Проектний підхід до організації роботи інтернет-маркетолога. 2. Трансформація методів: від традиційного управління проектами до Agile та SCRUM.
Стратегічний рівень	Стратегічний менеджмент	1. Формулювання місії компанії. 2. Основи проведення стратегічного аналізу. 3. Розроблення стратегічного плану.
	Стратегічний маркетинг	1. Розроблення маркетинг-стратегії. 2. Стратегії брендингу, позиціонування, ціноутворення та просування.
	Формування інтернет-стратегії	1. Поняття інтернет- (digital) стратегії. 2. Місце інтернет-стратегії у стратегічному наборі компанії.
Функціональний рівень	Маркетингові дослідження цільової аудиторії (ЦА)	1. Завдання та види маркетингових досліджень. 2. Вивчення споживачів, формування портретів ЦА. 3. Сегментація ЦА. 4. Вивчення конкурентів.
	Бренд-менеджмент	1. Представлення бренду у інтернеті (інтернет-брендинг). 2. Комунікативна стратегія бренду в інтернеті.
	Управління інтернет-просуванням	1. Сайт – це офіс, що продає цілодобово. 2. Види сайтів, завдання, можливості, функції. 3. Основи юзабіліті сайту та пошукова оптимізація сайту (SEO), SEO-просування.
	Медіапланування	1. Основні види рекламного просування в інтернеті. 2. Особливості медіапланування в інтернеті. 3. Медіаплан для контекстної, медійної та тизерної реклами.
	Управління інтернет-проектами	1. Управління життєвим циклом інтернет-проекту. 2. Розроблення клієнтоорієнтованої стратегії інтернет-проекту.
	Бюджетування інтернет-маркетингу	1. Обґрунтування та розроблення бюджету інтернет-маркетингу за напрямками. 2. Визначення ключових фінансових показників ефективності (KPI) проектів/активностей.
	Управління командою	1. Особливості управління командою під час реалізації проектів інтернет-маркетингу. 2. Сучасні інструменти взаємодії команди. 3. Проектування системи KPI для учасників та команди загалом.

1	2	3
Тактичний рівень	Маркетинговий аналіз компанії (бренду) для завдань інтернет-маркетингу	1. Маркетинговий аналіз інтернет-ринку компанії (бренду). 2. Аналіз конкуренції за ключовими запитами. 3. Аналіз конкурентів.
	Розроблення інтернет-стратегії компанії (бренду)	1. Особливості інтернет-стратегії компанії (бренду). 2. Інтегрування інтернет-стратегії та маркетинг-стратегії компанії (бренду).
	Розроблення контент-стратегії компанії (бренду)	1. Відповідь на запитання: який контент потрібен нашій ЦА (сегментам ЦА)? 2. Етапи розроблення контент-стратегії компанії (бренду). 3. Розроблення контент-планів для сайту та соціальних мереж.
	Маркетингове управління сайтом компанії (бренду)	1. Юзабіліті сайту: поглиблений рівень. 1.1. Аналіз юзабіліті сайту. 1.2. Рішення для покращення юзабіліті сайту. 2. SEO-оптимізація сайту: поглиблений рівень. 2.1. Розроблення SEO-стратегії. 2.2. Інструменти просування сайту в пошукових системах.
	Управління рекламою та просуванням в інтернеті	1. Налаштування контекстної реклами у пошуковій мережі. 2. Управління ремаркетингом. 3. Управління медійною рекламою в інтернеті.
	Управління просуванням у соціальних мережах	1. Розроблення SMM-стратегії. 2. Управління органічним просуванням у соціальних мережах. 3. Рекламні інструменти соціальних мереж.
	Просування у YouTube	1. Основні тенденції розвитку YouTube. 2. Для яких напрямів бізнесу та вирішення яких завдань використовувати YouTube? 3. Види контенту для YouTube. 4. Створення та просування контенту.
	Управління e-mail маркетингом	1. Збирання бази електронних адрес ЦА – початковий крок e-mail-маркетингу. 2. Маркетинговий аналіз та управління базою електронних адрес. 3. Налаштування серії автоматичних листів. 4. Створення якісного контенту для e-mail-маркетингу. 5. Аналітика e-mail маркетингу.
	Управління спеціальними проектами: створення мобільної версії сайту	1. Навіщо потрібна мобільна версія сайту? 2. Вибір технології створення мобільної версії сайту. 3. Розроблення структури та інтерфейсу мобільної версії сайту. 4. Оптимізація мобільної версії сайту.
	Управління просуванням у месенджерах	1. Просування у месенджерах – сучасний інструмент інтернет-маркетингу. 2. Створення та ведення каналу у Telegram. 3. Паблік-чати у Viber. 4. Список розсилок у WhatsApp.
	Аналітика інтернет-проектів та активностей	1. Робота із Google Analytics. 2. Налаштування Google Analytics, аналіз даних. 3. Робота із Google Tag Manager.

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

Для того щоб краще зрозуміти, яким чином формуються компетенції на таких рівнях, вважаємо за необхідне надати визначення поняттю «компетенція». Так, у тлумачному словнику за ред. С.І. Ожегова аналізоване поняття трактується як «коло питань, в яких хто-небудь добре обізнаний; коло чиїхось повноважень, прав» [9, с. 289]. Інший вчений С.В. Лейко розуміє під терміном «компетенція» «певну сферу, коло діяльності, наперед визначену систему питань, щодо яких особистість повинна бути добре обізнана, тобто володіти певним набором знань, умінь, навичок та власного до них ставлення».

Виходячи з наданих нами визначень поняття «компетенція», стає ясно, що інтернет-маркетолог

повинен володіти певними навичками та знаннями залежно від певного рівня.

Таким чином на концептуальному рівні – це компетенції в маркетингу, менеджменті, бізнесі та підприємництві; на стратегічному рівні – це компетенції в загальній стратегії бізнесу, маркетинг-стратегіях, інтернет-стратегіях; на функціональному рівні – це певні компетенції в брендингу, маркетинг-плануванні та позиціюванні; на тактичному рівні, який являється рівнем конкретних комплексних завдань, – це компетенції у просуванні в інтернеті за допомогою сайту, онлайн-реклами, соціальних мереж, e-mail-розсилок тощо.

Говорячи про перелічені нами компетенції, слід відзначити рівень посади інтернет-маркетолога,

який повинен володіти таким рівнем навичок. На нашу думку, такими знаннями повинен володіти як інтернет-маркетолог як один із фахівців у відділі маркетингу чи фахівець-фрілансер, так і директор із інтернет-маркетингу.

Проте крім знань та умінь на концептуальному, стратегічному, функціональному та тактичному рівнях, інтернет-маркетологу знадобиться володіння іншими професійними компетенціями.

На наш погляд, найбільш актуальними додатковими компетенціями є:

- 1) здатність аналізувати великі обсяги інформації, робити висновки;
- 2) вміння візуалізувати дані, графічно представляти інформацію;
- 3) вміння обґрунтовувати рішення, відстоювати свою думку;
- 4) комунікабельність, розуміння міжфункціональної специфіки;
- 5) уміння працювати в умовах дефіциту часу, дотримання термінів;
- 6) здатність до навчання, відстеження нових тенденцій у галузі;
- 7) гнучкість у роботі.

Крім того, надзвичайно важливим вмінням є знання іноземної мови (бажано англійської) на рівні вище середнього. Для деяких підприємств важливим буде також досвід у продажах.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження дали змогу дійти висновку, що в еру інформаційних технологій значної актуальності набуло питання ефективного використання можливостей, які відкривають для організацій «інтернет-технології», а професія інтернет-маркетолога (Internet marketing specialist) стала однією з тих практичних спеціальностей, що користуються значним попитом на ринку. З огляду на тенденції швидкого розвитку інформаційних технологій, визначено сучасні вимоги до професійних компетенцій інтернет-маркетологів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Компетентнісний підхід у вищій освіті: світовий досвід [Електронний ресурс] // Інститут вищої освіти КНЕУ ім. В. Гетьмана. 2016. URL: <https://goo.gl/KVMHWB>.
2. Писаренко В.В. Компетентнісний підхід до підготовки фахівців з маркетингу. // Матеріали 48-ї науково-методичної конференції викладачів і аспірантів «Науково-методичні основи компетентнісного підходу до підготовки здобувачів вищої освіти». Полтава: РВВ ПДАА, 2017. С. 103.
3. Digital marketing institute. URL: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/demand-digital-marketing-skills-2015/>
4. The definition and selection of key competencies // Executive Summary: OECD. – 2005. URL: www.oecd.org/pisa/35070367.pdf
5. Директор по интернет-маркетингу: от базовых терминов до комплексных стратегий продвижения. URL: <https://webpromoexperts.com.ua/mba/>
6. Как стать интернет-маркетологом? URL: <http://kirulanov.com/kak-stat-internet-marketologom/>
7. Как оценить интернет-маркетолога. 100 компетенций интернет-маркетолога. URL: <http://hr-elearning.ru/kak-ocenit-internet-marketologa-100-kompetenciy-marketologa/>
8. Лейко С.В. Поняття «компетенція» та «компетентність»: теоретичний аналіз. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/pptp_2013_4_15.pdf
9. Ожегов С.И. Слова русского языка: 70000 слов / Под ред. Н.Ю. Шведовой. 23-е изд., испр. М.: Русский язык, 1990. 917 с.
10. Newwest.media. URL: <https://ua.newwest.media/article/2018/1/18/ukrayinci-stali-menshe-koristuvatisya-internetom-doslidzhennya>
11. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу. // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 4, Т.ІІ // URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/22722/1/mmi2011_4_2_64_74.pdf

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF IVANO-FRANKIVSK REGION: TRENDS, PROBLEMS AND PERSPECTIVES

В статті досліджено тенденції та особливості інноваційної діяльності в Івано-Франківській області. Здійснено аналіз інноваційної активності підприємств, фінансового забезпечення інноваційної діяльності, витрат на виконання наукових досліджень. Виділено основні проблеми та запропоновано шляхи покращання інноваційного розвитку Івано-Франківської області.

Ключові слова: інновації, регіон, інноваційна діяльність, фінансування інноваційної діяльності, інноваційний розвиток регіону.

В статье исследованы тенденции и особенности инновационной деятельности в Ивано-Франковской области. Осуществлен анализ инновационной активности предприятий, финансового обеспечения инновационной деятельности, расходов на выполнение научных исследований. Выделены

основные проблемы и предложены пути улучшения инновационного развития Ивано-Франковской области.

Ключевые слова: инновации, регион, инновационная деятельность, финансирование инновационной деятельности, инновационное развитие региона.

In the article the tendencies and features of innovation activity in Ivano-Frankivsk region are investigated. The analysis of enterprises' innovative activity, financial support of innovative activity, expenses for research implementation is carried out. The main problems are highlighted and ways of innovation development of Ivano-Frankivsk region's improvement are offered.

Key words: innovation, region, innovation activity, financing of innovation activity, innovative development of the region.

УДК 330.341.1

Боднарук І.Р.

асистент кафедри теорії економіки та управління

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. Інноваційний характер економіки все частіше визначає перспективи розвитку як окремого регіону, так і країни загалом, виступає головним фактором забезпечення конкурентоспроможності. При цьому в конкурентній боротьбі рівень і динаміка інноваційних процесів стає визначальним показником та характеризує здатність до ринкових перетворень шляхом створення, впровадження, а також використання нововведень, освоєння новітніх технологічних процесів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широкий огляд теоретичних та прикладних аспектів інноваційного розвитку здійснили іноземні та вітчизняні науковці. Теоретичні основи інновацій знайшли одне з провідних місць у працях Й. Шумпетера, К. Макконнелла, С. Брю, С. Кузнєца, П. Друкера. Регіональні аспекти інноваційного розвитку розглядаються у працях таких вітчизняних учених, як В. Семиноженко, В. Геєць, Л. Антонюк, Л. Кривенко, М. Крупка, І. Лукінов та ін.

Постановка завдання. Вивченню різнобічних аспектів інноваційної діяльності та інноваційного розвитку регіону присвячено чимало наукових напрацювань. Однак ці процеси є динамічними і потребують постійної уваги для виявлення тенденцій та формування відповідних рекомендацій щодо їх покращення. Метою статті є дослідження тенденцій інноваційного розвитку в Івано-Франківській області, визначення проблем, а також розро-

блення рекомендацій щодо активізації інноваційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновації є результатом творчого процесу, вони змушують шукати нові форми і методи управління, стають тим фундаментом, який забезпечує конкурентні переваги та лідируючі позиції на ринку.

Сьогодні ефективність управління інноваційними процесами та їх державне стимулювання є визначальними факторами конкурентоспроможності економіки кожного регіону. Проте для більшості українських регіонів характерні негативні тенденції щодо зниження інноваційної активності промислових підприємств та скорочення обсягів виробництва саме інноваційної продукції, яка частково замінюється на більш просту і дешеву при тому, що в економічно розвинених країнах світу ще в 80–90-х роках минулого сторіччя темпи зростання наукомістких галузей були в середньому в 1,5–2 рази вищі, ніж загалом у промисловості [7]. Не є винятком й Івано-Франківська область.

Аналіз інноваційного розвитку області, проведений за даними Головного управління статистики, дозволив зробити висновок, що близько 80% промислових підприємств останніми роками не здійснюють інноваційну діяльність. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, у 2016 р. склала тільки 21,1%, причому протягом останніх двох років відбулось зменшення зазначеного показника на 1,7% [4]. Це свідчить про

відсутність позитивних тенденцій у розвитку інноваційної сфери області, незважаючи на той факт, що зазначений показник в Україні є ще меншим (18,9% у 2016 р.). Питома вага підприємств, що впроваджували інновації у 2016 р., зменшилась на 3,6% порівняно з попереднім роком і на 2,1% порівняно з 2012 р., хоча загалом по Україні зазначений показник протягом досліджуваного періоду мав тенденцію до зростання (рис. 1).

На противагу цьому зросла питома вага підприємств, що впроваджували інноваційні види продукції за останні 5 років на 1,3%, питома вага підприємств, що впроваджували інноваційні процеси – на 3,8%, хоча і залишається на дуже низькому рівні. У 2016 р. впроваджували інноваційні види продукції 15 підприємств області (11,7%), з яких новими для ринку є тільки 5 підприємств (3,9%); впроваджували інноваційні процеси 12 підприємств області (9,4%) [1].

Однією з причин зазначених тенденцій є недостатній рівень фінансового забезпечення інноваційної діяльності. У 2012–2016 рр. і так недостатні обсяги фінансових коштів зменшуються порівняно з попередніми роками, а саме з 203 824,1 тис. грн. у 2012 р. до 80 467,5 тис. грн. у 2016 р., що знижує інноваційну активність.

Інноваційна діяльність промислових підприємств області протягом останніх 5 років в основному фінансується за рахунок власних фінансових ресурсів, частка яких у загальній сумі витрат на інноваційну діяльність у 2016 р. склала 96,3% (рис. 2).

Перешкодою для інноваційного розвитку підприємств області є також відсутність механізму

заохочення іноземних інвестицій. Частка інвестицій від іноземних інвесторів за досліджуваний період не перевищувала 16,7%. Серед основних причин такої ситуації є нестабільні загальноєкономічні показники, постійні зміни в нормативно-правовій базі, проведення антитерористичної операції та значний рівень тінізації економіки, що збільшує ризик вкладення коштів в інновації. Кошти вітчизняних інвесторів для інноваційного розвитку були використані тільки у 2013 р. у розмірі 0,05 % [1, с. 73].

Питома вага обсягу витрат на виконання наукових досліджень в Івано-Франківській області в регіональному валовому продукті щороку зменшувалась (рис. 3) і в 2016 р. становила тільки 0,04%. Аналогічний показник загалом по Україні протягом досліджуваного періоду також зменшувався і в 2016 р. досягнув 0,48% [2, с. 28].

Варто зазначити, що у країнах Європейського Союзу, за даними Євростату, наукомісткість ВВП у 2016 р. становила 2,03% і була найвищою у Швеції (3,25%) та Австрії (3,09%). Високі значення показника також спостерігались у Німеччині (2,94%), Данії (2,87%) і Фінляндії (2,75%) [8].

Щодо структури витрат на виконання наукових досліджень, то протягом досліджуваного періоду вона суттєво змінювалась. У 2010 р. найбільшу частку (67,9%) у структурі займали витрати на науково-технічні розробки, проте щороку зменшувались, тому в 2016 р. їх частка склала тільки 28,5%, хоча найменшою вона була у 2013 р. (13,1 %). Проте значно зросла частка витрат на прикладні наукові дослідження від 22,2% у 2010 р. до 57,6% у 2016 р.

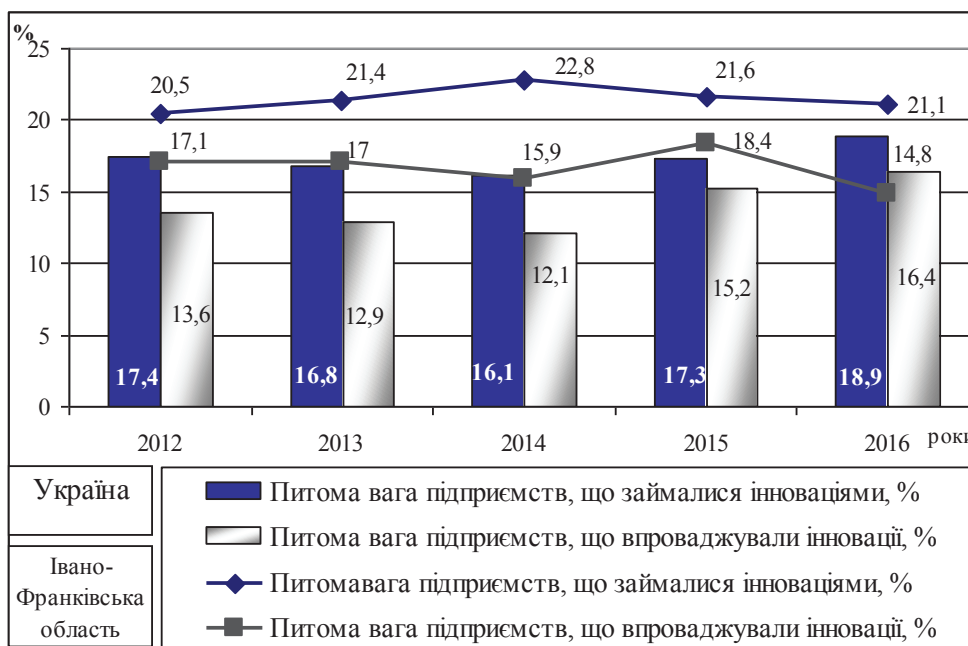


Рис. 1. Питома вага підприємств, що займалися і впроваджували інновації в Івано-Франківській області та Україні

Джерело: сформовано автором за даними [3; 4; 5]

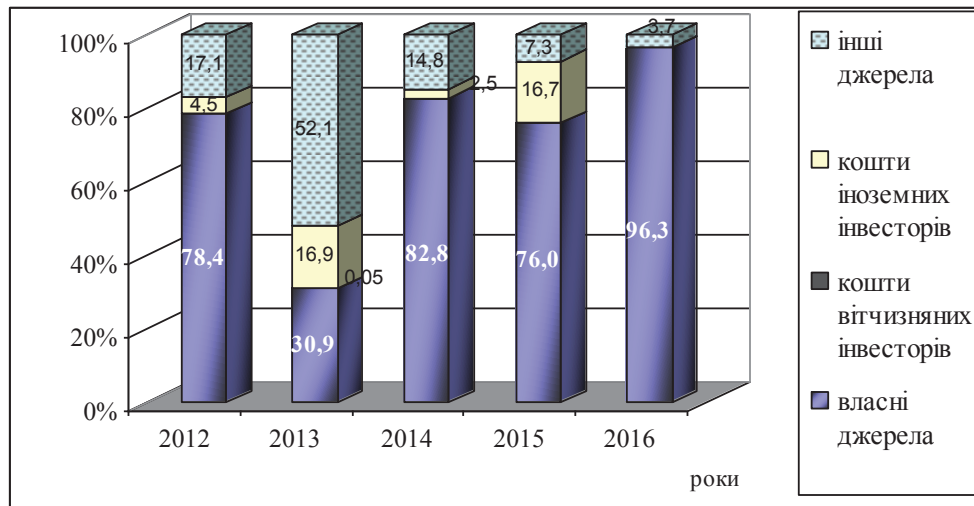


Рис. 2. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Івано-Франківській області

Джерело: сформовано автором за даними [3; 4; 5]

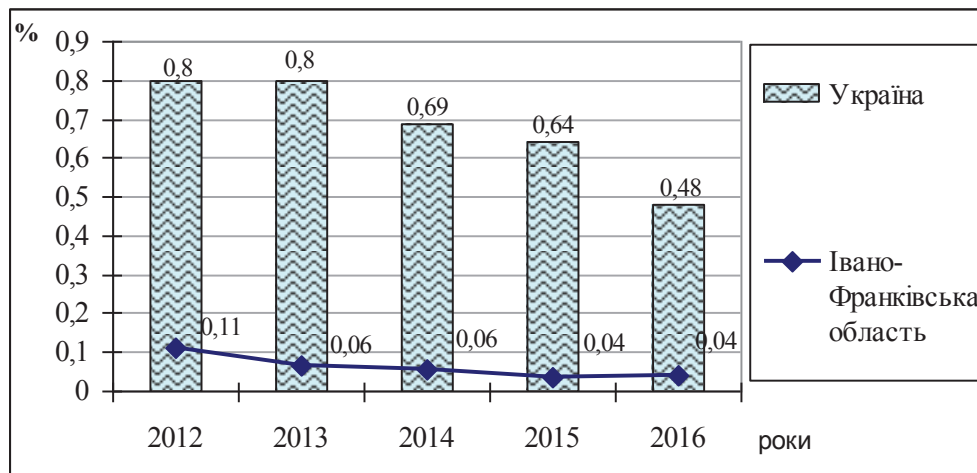


Рис. 3. Питома вага обсягу витрат на виконання наукових досліджень у ВВП та в регіональному валовому продукті Івано-Франківської області

Джерело: сформовано автором за даними [3; 4; 5]

Також протягом досліджуваного періоду спостерігалось незначне зростання частки витрат на фундаментальні наукові дослідження на 3,9% [2, с. 28].

Перешкодою на шляху активізації інноваційної активності в Івано-Франківській області, окрім фінансового забезпечення, є також відсутність належного стимулювання працівників сфери НДДКР, міграція наукових працівників, низька інвестиційна привабливість унаслідок військових дій та економічної кризи, високий економічний ризик впровадження інноваційних розробок, відсутність можливостей для кооперації з науковими установами та іншими підприємствами, великі витрати та тривалий термін окупності нововведень, нестача інформації про нові технології та ринки збуту тощо.

У результаті аналізу наукових розвідок щодо регіонального інноваційного розвитку для активізації інноваційної активності в області видається доцільним здійснювати певні заходи за такими напрямками: розвиток інноваційної інфраструктури, розвиток та підвищення ефективності використання людського потенціалу, забезпечення фінансування, удосконалення нормативно-правової бази.

Інноваційна інфраструктура регіону повинна виконувати такі функції [6, с. 100]: забезпечення та підтримка зв'язків між підсистемами регіональної інноваційної системи; кадрова, організаційно-технічна, фінансово-кредитна та інформаційно-консультаційна підтримка суб'єктів інноваційної діяльності; активізація інноваційної діяльності в регіоні; страхування суб'єктів науково-інноваційної

діяльності регіону; стандартизація та сертифікація інноваційної продукції; координація та впорядкування діяльності підсистеми регіональної інноваційної системи; кадрове забезпечення підсистем регіональної інноваційної системи; регулювання інноваційного процесу; формування потреби в інноваціях. Інноваційному розвитку сприятиме формування інноваційної інфраструктури, що об'єднує виробництво, науку і ринок, формуючи сприятливі умови для швидкого втілення наукових ідей. Вагомим кроком у цьому напрямі видається створення регіональної мережі інноваційних структур, що дозволить забезпечити як розвиток окремих галузей, так і економіки регіону загалом.

Інноваційний розвиток ґрунтується на новітніх знаннях і вміннях. Ці обставини об'єктивно підсилюють роль людини як носія інтелекту, спеціальних знань, творчого потенціалу, новаторських ідей. А отже, підвищення ефективності використання та розвитку людського потенціалу необхідно розглядати важливим складником інноваційного розвитку регіону та здійснювати у таких напрямках:

- формування системи підготовки фахівців для інноваційної сфери;
- подолання психологічних бар'єрів упровадження інновацій шляхом проведення тренінгів, семінарів тощо;
- формування позитивного іміджу інноваційного підприємця шляхом популяризації інноваційних ідей та інноваційного розвитку;
- формування системи мотивації розробки та впровадження інноваційних ідей на різних рівнях (підприємство – регіон – країна) тощо.

Оскільки обмеженість фінансових ресурсів є одним із значних чинників, що перешкоджають інноваційному розвитку регіону, доцільними видаються такі заходи:

- упровадження пільг для підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, упроваджують та реалізують інноваційну продукцію;
- упровадження пільг для залучення іноземних інвесторів, що фінансують виробництво інноваційної продукції;
- збільшення державного фінансування інноваційного розвитку.

Для інноваційного розвитку регіону важливим є формування сприятливого середовища, що можливо завдяки удосконаленню нормативно-правової бази. Неточності формулювань, розбіжності, розпорошеність законодавчої бази, дублювання окремих положень гальмують інноваційну діяльність, а тому першочерговим завданням є створення й удосконалення законодавчих норм реалізації інновацій, а також забезпечення захисту прав інтелектуальної власності.

Висновки з проведеного дослідження.

Результати проведеного дослідження щодо інноваційної активності в Івано-Франківській області

дають підстави для висновку про її низький рівень, незважаючи навіть на той факт, що вона є кращою порівняно з аналогічним показником в Україні.

Визначено також, що потенціал інноваційного розвитку залежить в основному від приватного фінансування, адже витрати держави є дуже малими, а також існує значна кількість перешкод щодо зовнішнього фінансування іноземними інвесторами. Для вирішення фінансових питань в інноваційній сфері доцільним видається збільшення розмірів видатків із державного та місцевого бюджетів, створення податкових і тарифних стимулів для промислових підприємств по інвестиціях у науково-дослідні роботи, залучення іноземних інвесторів шляхом формування відповідної законодавчої бази, що сприятиме активізації інноваційних процесів в області та країні загалом.

Регіональний інноваційний розвиток також запропоновано покращити шляхом формування інноваційної інфраструктури, удосконалення нормативно-правової бази. Оскільки носієм інноваційних ідей є сама людина, то важливим напрямом покращання інноваційного розвитку є підвищення ефективності використання людського потенціалу.

Перспективним напрямом дослідження залишається розширення меж аналізу чинників, що впливають на виконання наукових досліджень та інноваційний розвиток, а також пошук рішень у напрямі прискорення впровадження у виробництво останніх досягнень науки і техніки та удосконалення інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боднарук І. Аналіз фінансування інноваційної діяльності в Івано-Франківській області. Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем». Івано-Франківськ, 11–13.10.2017. С. 72–74.
2. Боднарук І. Витрати на виконання наукових досліджень: оцінка та аналіз. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні управлінські технології в умовах трансформації соціально-економічних відносин». м. Івано-Франківськ, 19–20 квітня 2018 р. С. 27–29.
3. Макару О. Наукова та інноваційна діяльність в Івано-Франківській області: стат. зб. / ред. Івано-Франківськ : Голов. упр. статистики в Івано-Франків. обл., 2017. 103 с.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики в Івано-Франківській області. URL: <http://www.ifstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Рудь Н. Інноваційна інфраструктура регіону: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк: ВРР ЛНТУ, 2011. 492 с.
7. Сімків Л. Інновації як фактор економічного зростання. Молодий вчений. 2016. № 12 (39). С. 901–905.
8. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org>

ВИКОРИСТАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕГІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

THE USE OF THE SECURITIES MARKET FOR ATTRACTING INVESTMENT IN REGIONAL ECONOMY OF UKRAINE

УДК 332.2:336

Лашак В.В.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів
Буковинський університет

Вершигора Ю.З.

аспірант кафедри економіки
і підприємництва

Буковинський університет

Вершигора В.Г.

к. ф.-м.н., доцент кафедри
фізико-математичних
та природничих дисциплін
Буковинський університет

У статті розглянуто використання ринку цінних паперів для залучення інвестицій у регіональну економіку. Показано, що протягом великого проміжку часу основним інструментом фондового ринку були акції, загальний обсяг випуску яких зазнавав значних коливань. Починаючи з 2013 року, загальний обсяг зареєстрованого випуску акцій зберігає стійку тенденцію до зростання в загальному обсязі випуску цінних паперів.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, акції, корпоративні облигації, банківський кредит, інвестиції.

В статье рассмотрено использование рынка ценных бумаг для привлечения инвестиций в региональную экономику. Показано, что на протяжении большого отрезка времени основным инструментом фондового рынка были акции, общий объем

выпуска которых испытывал значительные колебания. Начиная с 2013 года, общий объем зарегистрированного выпуска акций сохраняет стойкую тенденцию к возрастанию в общем выпуске ценных бумаг.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, акции, корпоративные облигации, банковский кредит, инвестиции.

The paper considers the use of the securities market to attract investments into the regional economy. It was shown that over the long period of time the main instrument of the stock market was shares, the total volume of which was subject to significant fluctuations. But starting from 2013, the total volume of registered share issue keeps a steady tendency to increase in the total volume of securities issue.

Key words: The stock market, securities, stocks, corporate bonds, bank loans, investment.

Постановка проблеми. Починаючи з часу проголошення незалежності України, наша держава поступово почала переходити на нові щаблі господарювання – до ринкової економіки. Необхідність відтворювального механізму економіки зумовила створення умов для перерозподілу заощаджень населення і підприємств на користь нагромадження та інвестицій, які необхідні для відновлення технічних засобів та розвитку високотехнологічних векторів розвитку вітчизняної економіки. Менеджерами акумулювання грошових заощаджень та їх трансформації в інвестиційно-ресурсний потенціал можуть виступати як банки, так і пенсійні фонди, страхові компанії, кредитні спілки та інші інститути. Банкам відводиться головна роль у перетворенні короткострокових заощаджень населення в довгострокові інвестиційні ресурси та виборі пріоритетних напрямів інвестування. Засобами вирішення такого завдання виступають неординарні фінансові інструменти, які імітуються банком, зокрема інвестиційні облигації, ощадні й депозитні сертифікати, які є цінними паперами і можуть обертатися на фондовому ринку. Саме фондовий ринок є фінансовим провідником між емітентами та інвесторами, забезпечуючи великі можливості для тих власників фінансових ресурсів, які мають їх із надлишком.

Вивчення інституційної та організаційно-функціональної діяльності ринку цінних паперів дасть змогу більш повно вивчити його вплив на інвестиційну діяльність в Україні. Забезпечення економічного зростання держави є пріоритетним напрямом розвитку. А це можливо завдяки підвищенню ефективності роботи фондового ринку в плані активізації залучення інвестицій в економіку. Саме ця проблема складає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченню ролі фондового ринку для залучення інвестицій в економіку України присвячено низку наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Серед них слід вказати на роботи В. Шарпа, З. Боді, Дж. Маркуса, О. Мозгового, В. Шелудько, Т. Грищенко, С. Науменкової та інших. Але питання використання загальнодержавного ринку цінних паперів для залучення інвестицій в економіку України досліджено не достатньо.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження впливу загальнодержавного ринку цінних паперів для залучення інвестицій у регіональну економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для досягнення стабільності та зростання матеріальних благ суспільства є необхідним забезпечення розширеного відтворення виробництва. З одного боку, це стає можливим за умов ефективного використання різних інструментів фондового ринку, зокрема цінних паперів, основними з яких є акції та корпоративні облигації. Вони дозволяють суб'єктам підприємницької діяльності використовувати кошти, залучені на фондовому ринку. Акції є найбільш розповсюдженим засобом інвестицій, яким користуються акціонерні товариства для фінансування проектів, а тому з початку становлення фондового ринку в Україні ринок акцій довгий час був домінантним.

На рис. 1 представлено зміну зареєстрованих обсягів випусків цінних паперів протягом 2005–2017 років.

Як видно з рис. 1 (ряд 1), загальний обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів протягом 2005–2009 років зберігав стійке зростання з

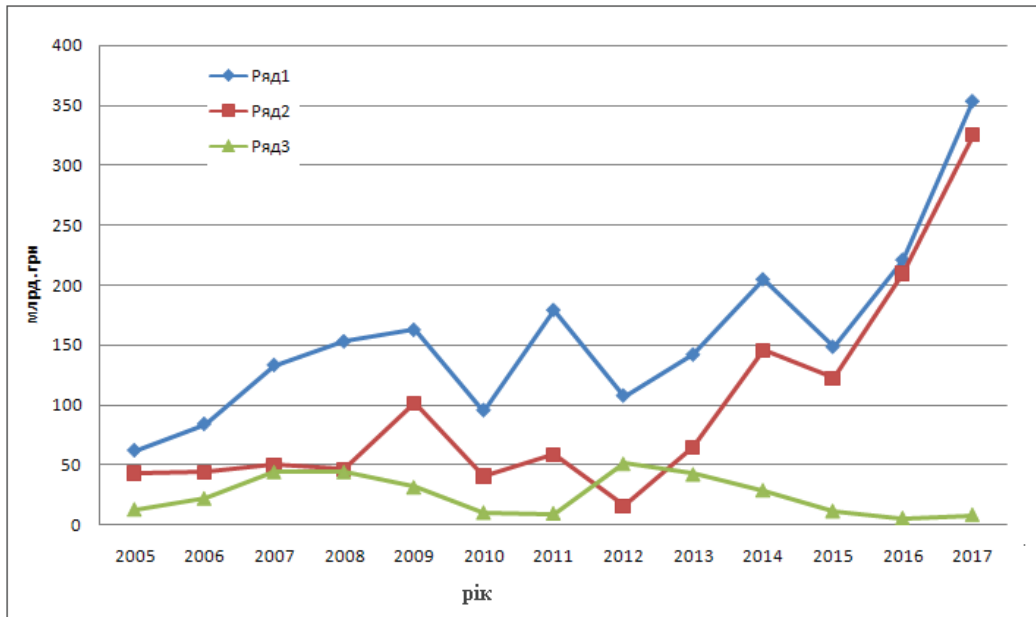


Рис. 1. Зміна зареєстрованих обсягів випуску цінних паперів у 2005–2017 роках

Ряд 1. Загальний обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів.

Ряд 2. Обсяг зареєстрованих випусків акцій.

Ряд 3. Обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств.

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 3]

61,99 млрд. грн. у 2005 році до 162,68 млрд. грн. у 2009 році. Період із 2010 року по 2015 рік характеризується значними коливаннями загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів, досягнувши в кінцевому результаті 148,51 млрд. грн. А вже з 2015 року по 2017 рік загальний обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів збільшився до 353,68 млрд. грн.

Основними складниками загального обсягу випуску цінних паперів є акції (рис. 1, ряд 2) та облігації підприємств (рис. 1, ряд 3). Левова частка в загальному обсязі випуску цінних паперів належить обсягу випуску акцій (ряд 2), зареєстрований обсяг випусків яких протягом 2005–2011 років практично повторює перебіг обсягу випусків цінних паперів. Так, протягом 2005–2017 років зареєстрований обсяг випуску акцій зазнавав значних змін, зростаючи із 43 млрд. грн. у 2005 році до значення 101,07 млрд. грн. у 2009 році та зменшуючись до 15,84 млрд. грн. у 2012 році. Таке велике зменшення зареєстрованого обсягу випуску акцій у 2012 році (на 84,33% порівняно з 2009 роком) може пояснюватись світовою економічною кризою. Починаючи з 2013 року, зареєстрований обсяг випуску акцій знову починає зростати і за рік, досягає 64,83 млрд. грн., збільшившись більше ніж у 4 рази порівняно з попереднім роком. У наступні роки загальний обсяг випуску акцій то спадає, то зростає, зберігаючи стійку тенденцію до зростання в загальному обсязі випуску цінних паперів. Збільшення обсягу випусків акцій від 15,84 млрд. грн. у

2012 році до 324,8 млрд. грн. у 2016 році складає зростання більше ніж в 13 разів.

Поряд із цим зареєстрований обсяг випуску облігацій підприємств на протязі усього періоду 2005–2017 років повторює аналогічні коливання, але в менших масштабах.

У структурі зареєстрованих випусків акцій у 2016 році переважали акції компаній, які займаються фінансовою та страховою діяльністю – 97,51%, акції компаній переробної промисловості склали 2,18% і на решту видів діяльності припадала частка в 0,31% від загального обсягу. Найбільша частка акцій у першому випадку належала компаніям, які займалися операціями з нерухомістю (83,3%), сільським, лісовим та рибним господарством разом – 9,5%, добувною промисловістю та розробкою кар'єрів – 0,55%, а освітою – лише 0,01% (рис. 2).

Протягом існування фондового ринку в Україні найбільші випуски облігацій підприємств належали, як правило, тим емітентам, які займалися фінансовою діяльністю. Так, у 2016 році 95,68% усього обсягу зареєстрованих Комісією акцій (а це 194,299 млрд. грн.) випущені на замовлення 9 великих банківських установ, таких як ПАТ КР «Приватбанк» (73,35%), ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк» (4,67%), ПАТ «ВТБ Банк» (4,46%), ПАТ «Укрсоцбанк» (4,42%), ПАТ «Державний ощадний банк України» (2,49%), ПАТ «Альфа-Банк» (2,40%), ПАТ «Сбербанк» (2,25%), ПАТ «БМ Банк» (0,83%), ПАТ «Акціонерний комерційний

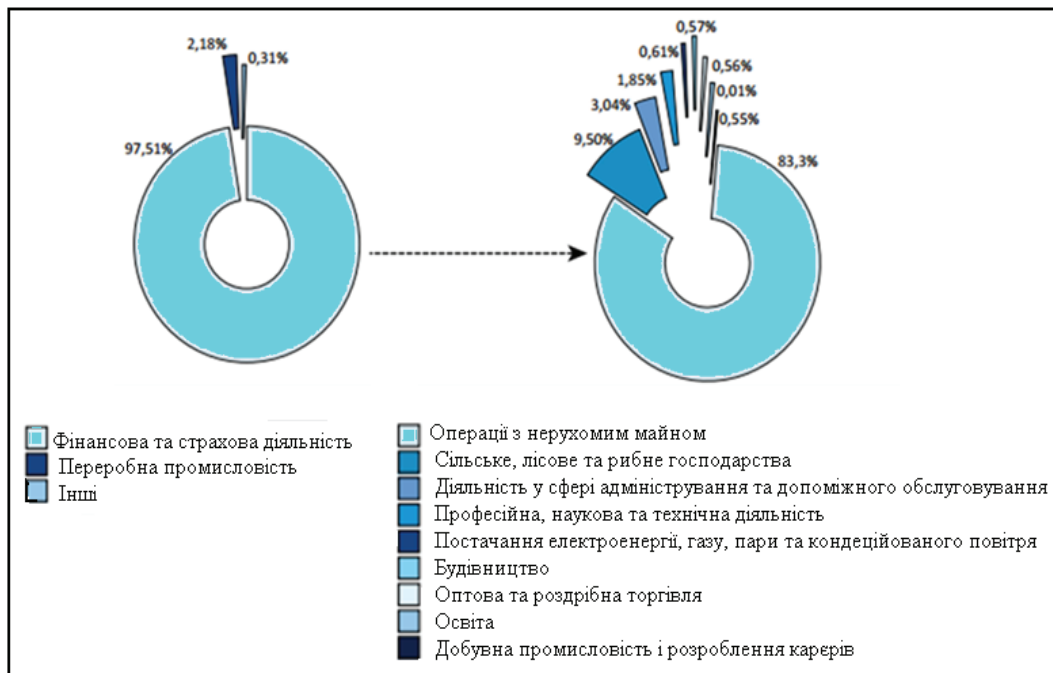


Рис. 2. Розподіл обсягу зареєстрованих Комісією акцій за видами господарської діяльності у 2016 році [3]

промислово-інвестиційний банк» (0,81%). Випуск акцій для банківських установ є обов'язковою діяльністю за вимогою НБУ відповідності рівню капіталізації банків. Найбільший обсяг випуску акцій серед представників реального сектора економіки зареєструвала компанія ПрАТ А/ Т Тютюнова компанія «ВАТ – Прилуки» –1,88% від загального обсягу випуску.

Серед компаній, які займалися проведенням операцій із нерухомістю, найбільші обсяги акцій зареєстрували: Криворізьке ПАТ «Тріумф» (73,78%, що складає 456,33 млн. грн.), Київське ПрАТ Фірма «Лісова» (7,23% – 44,72 млн. грн.), Чернівецьке ПАТ «Гравітон» (0,85% – 5,25 млн. грн.), ПрАТ «Ілс Корпорейшн» (0,43% – 2,66 млн. грн.) і ПрАТ «Ай Пі Велт» (0,39% – 2,40 млн. грн.). Аналогічна ситуація спостерігалася у 2015 році, коли серед 10 найбільших емітентів цінних паперів 8 із них були банки.

Частка акцій підприємств, які займалися сільським, рибним та лісовим господарствами, у 2015 році склала 3,18% від загального обсягу випущених акцій, що становило лише 3 890,05 млрд. грн. Частка акцій даних підприємств у 2016 році склала 8,33% від загального обсягу випуску акцій, що у 2,63 разів більше ніж у попередньому році.

Наприклад, на рис. 3 наведено розподіл обсягу зареєстрованих Комісією акцій за видами господарської діяльності у 2015 році [3].

Обсяг зареєстрованих акцій установ фінансової та страхової діяльності у 2016 році збільшився на 35% порівняно з 2015 роком. Аналогічною

є структура загального обсягу випуску акцій і в 2017 році. А це є негативним показником для залучення інвестицій в реальну економіку. І означає, що обсяг акцій торговельних установ, промислових підприємств, транспортних і аграрних компаній на вітчизняному ринку є незначним. Це можна пояснити тим фактом, що відсутня законодавча вимога про обов'язкове зростання власного статутного капіталу, а значить відсутня обов'язкова потреба у випуску акцій підприємств.

Збільшення фінансових ресурсів підприємства можливе також за рахунок випуску корпоративних облігацій, які, у свою чергу, є протиположними банківським кредитам. Вони виступають дешевим та довгостроковим інструментом розвитку підприємства. Саме корпоративні облігації дають змогу урізноманітнювати свої борги через доступ до різних інвесторів та пристосовувати позику до власних фінансових потоків. Як зазначає В. Базилевич, такий спосіб залучення коштів є вигідним для підприємств, оскільки дозволяє залучати додаткові ресурси без делегування кредиторам повноважень з контролю за діяльністю підприємства [4, с. 1059]. На жаль, у нашій державі такий спосіб залучення інвестицій є вкрай незадовільним (не значним). На рис. 1 (ряд 3) наведено зміну обсягів випуску корпоративних облігацій у 2005–2017 роках.

Як видно з рис. 1, загальний обсяг випуску корпоративних облігацій, зареєстрованих Комісією протягом 2005–2017 років зазнавав значних змін.

Із 2005 року по 2007 рік спостерігалася стабільне зростання з 12,75 млрд. грн. до 44,48 млрд. грн.

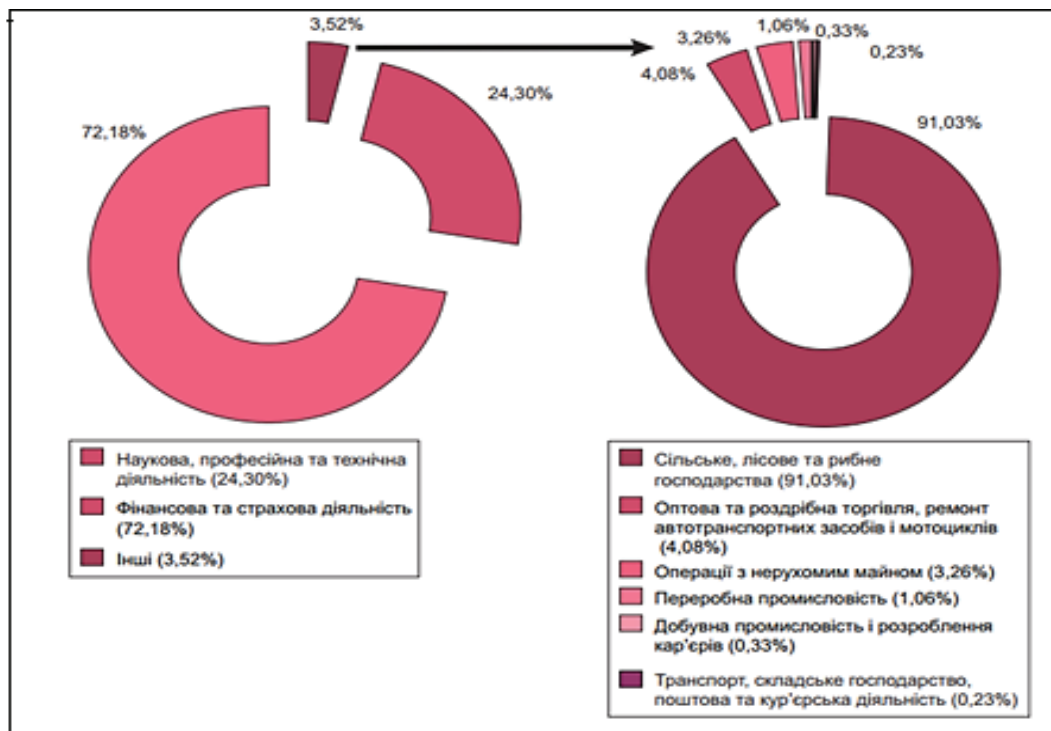


Рис. 3. Розподіл обсягу зареєстрованих Комісією акцій за видами господарської діяльності у 2015 році [3]

Після такого зростання у 2007 році спостерігався постійний спад випуску корпоративних облігацій аж до 2010 року, досягнувши абсолютного значення 9,49 млрд. грн. Наступні два роки характеризувались стійким зростанням обсягу випусків корпоративних облігацій досягнувши максимального значення у 2012 році, яке склало 51,39 млрд. грн. Експерти вважали, що зростання обсягу випуску корпоративних облігацій у цей період може пояснюватись метою корпорацій оптимізувати податкове навантаження. Випуск корпоративних облігацій банки використовували інструментом формування резервів під знецінення активів. У 2012 році позитивним результатом було те, що поряд із загальним зростанням обсягу випуску корпоративних облігацій частка емісії облігацій фінансовими організаціями знизилась порівняно з 2011 роком. Якщо у 2011 році частка в загальному обсязі випуску корпоративних облігацій, що належала фінансовим установам, становила 41,99%, то у 2012 році цей показник склав 26,7%. А це свідчить про збільшення залучення інвестицій у реальну економіку, оскільки загальний обсяг випуску корпоративних облігацій реальної економіки зростає на тлі зменшення корпоративних облігацій фінансових установ. Випуск корпоративних облігацій є альтернативою використанню банківських кредитів для розширеного розвитку підприємств. На жаль, сьогодні банківське кредитування є домінантним над фінансами, отриманими за рахунок емісії облігацій. У таблиці 1 наведено порівняльну характе-

ристику боргового фінансування реального сектора та обсягу випуску корпоративних облігацій за 2005–2016 роки.

Як видно з таблиці 1, обсяг банківських кредитів для реального сектора економіки протягом 2005–2016 років постійно зростає, збільшившись за цей період майже у 8 разів, незважаючи на досить високу вартість банківських кредитів. При цьому частка корпоративних облігацій, зареєстрованих Комісією, змінювалась незначно. Максимальний обсяг випуску корпоративних облігацій спостерігався у 2012 році, коли склав 51,39 млрд. грн. Але вже до кінця 2016 року його обсяг зменшився майже в 10 разів. Такий аналіз дає змогу стверджувати, що фінансовий сектор України носить банкоцентричний характер, властивий німецькій економіці.

Підприємства не фінансового сектора часто змушені вдаватися до банківського кредиту як для поповнення оборотних коштів, так і для здійснення капітальних вкладень у зв'язку з відсутністю належного розвитку ринку цінних паперів [7, с. 106].

Висновки з проведеного дослідження. Залучення коштів для розвитку реального сектора регіональної економіки за допомогою фондового ринку є незначним. Великі за обсягами випуски акцій належать фінансовим установам, основними з яких є банки, які випуском акцій виконують вимогу Національного Банку України до рівня капіталізації. У зв'язку з цим підприємства, щоб

Таблиця 1

Боргове фінансування реального сектора у 2005–2016 роках

Роки	Обсяг банківських кредитів, млрд. грн.	Вартість банківських кредитів для суб'єктів господарювання, %	Обсяг випусків облігацій підприємств, млрд. грн.	Сумарне боргове фінансування економіки, млрд. грн.	Відношення обсягу корпоративних облігацій до обсягу банківських кредитів, %
2005	106,80	15,25	12,75	118,83	11,93
2006	160,50	15,20	22,07	187,57	13,75
2007	260,48	14,70	44,48	304,97	17,07
2008	443,67	13,00	31,35	467,80	7,07
2009	462,22	29,00	10,11	472,33	2,18
2010	500,96	20,20	9,49	510,55	1,89
2011	575,55	18,50	35,91	611,46	6,23
2012	605,43	19,10	51,39	656,82	8,45
2013	647,48	18,60	42,47	689,95	6,56
2014	756,90	18,20	29,01	785,91	3,83
2015	778,20	15,90	11,42	789,62	1,47
2016	822,11	21,30	5,52	827,63	0,67

Джерело: побудовано автором на основі [5; 6]

профінансувати свою діяльність, змушені використовувати банківські кредити, незважаючи на досить високу вартість. Фондовий ринок України має спекулятивний характер. Відсутність різноманітності ринкових інструментів із належними властивостями зумовлює недовіру підприємств до фондового ринку та до залучення коштів для фінансування своєї діяльності за допомогою фондового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд фондового ринку України за 2012 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>. – Назва з екрана.
2. Річна звітність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2007–2012 роки. Наці-

ональна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.

3. Річна звітність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2016 роки. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>. – Назва з екрана.
4. Базилевич В., Шелудько В. Цінні папери: підручник. Київ: Знання, 2011. 1094 с.
5. Річна звітність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2015 рік. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
6. Статистичний бюлетень (електронне видання). Національний банк України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
7. Непран А. Ресурси ринку капіталу в системі інвестиційного фінансування реального сектору економіки України. Фінанси України. 2012. № 5. С. 99–109.

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА
НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУTHE INFLUENCE OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT
FOR THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL ECONOMY

У статті обґрунтовано роль інституційного середовища в інноваційному розвитку економіки регіону. Доведено, що інституційне середовище, котре забезпечує постійний пошук і реалізацію нових можливостей у регіональному розвитку, взаємодію всіх учасників цього процесу, стимулювання і підтримку обміну ідеями між ними, сприяє створенню конкурентоспроможності регіону та реалізації інтересів регіональної спільноти. Сформульовано подальші напрями наукового пошуку в цій сфері.

Ключові слова: інститут, інституційне середовище, інноваційність, креативна економіка, соціально-економічний розвиток, регіональна економіка.

В статье обоснована роль институциональной среды в инновационном развитии экономики региона. Доказано, что институциональная среда, которая обеспечивает постоянный поиск и реализацию новых возможностей в региональном развитии, взаимодействие всех участников этого процесса, стимулирование и поддержку обмена идеями между ними, способствует созданию конкурентоспособности региона и реализации интересов регионального сообщества. Сформулированы

дальнейшие направления научных поисков в этой сфере.

Ключевые слова: институт, институциональная среда, инновационность, креативная экономика, социально-экономическое развитие, региональная экономика.

Purpose of the article is to study the influence of the institutional environment for the innovative development of the regional economy. It is proved that the institutional environment, which provides a constant search for and implementation of new opportunities in regional development, the interaction of all stakeholders in the process, encourage and support the exchange of ideas between them, helps to create the region's competitiveness and promote the interests of the regional community. Formulate future directions of scientific research in this field. Thus, the institutional environment, promotes creativity in the region - it is the norms, principles, values, and compliance mechanisms are contributing to the generation of new ideas and opportunities in regional development. The creation of an institutional environment help of consultants, regional management bodies, the use of the creative potential of people in economic, social and cultural issues.

Key words: institute, institutional environment, creativity, creative economy, socio-economic development, regional economics.

УДК 332.1

Шапошников К.С.

д.е.н., професор,
директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (м. Одеса)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з домінантних рис сучасного постіндустріального етапу еволюції суспільства є лавиноподібний розвиток інноваційної комунікативної інфраструктури, що вимагає своєчасного та адекватного змістовного наповнення. У цих умовах колосальний потенціал знань, що збирався малими частинками і визрівав усередині релігійних, філософських, окультних, наукових інституцій протягом багатьох років, накопичувався у резервуарах людської історії, стрімко та хаотично прориваючи багатовікові кланові та культурні кодування, став заповнювати постійно зростаючий інформаційний простір [5]. У цих умовах актуалізується потреба у спектрі нових інструментів освоєння реальності та впливу на реальність через свідомість організуючих її суб'єктів. Тільки тепер, освоюючи та частково використовуючи цей інструментарій, можна припустити, що одним із найважливіших історичних призначень попереднього століття було рятування людської свідомості від психологічної прихильності до твердих і статичних структур, ознайомлення її з умовами існування реальності, базовим компонентом якої є інформація. Інформація виводиться на арену історії домінуючими світовими тенденціями глобалізації та гуманітаризації як пріоритетний ресурс світового розвитку, що став можливим завдяки ефективному функціонуванню інформа-

ційних засобів разом із креативним інформаційним продуктом [5]. Цей механізм сьогодні стає пріоритетним інструментом управління, змінюючи у процесі свого функціонування характер і спосіб протікання соціально-економічних процесів, обмежуючи сферу ефективного застосування інших ресурсів і технологій у системі соціальних регуляторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних із формуванням інституціонального середовища в національній економіці, а також вивченню креативності присвячені праці Г. Ванюрихіна, Ю. Богоявленської, Х. Йоаса, Я. Квача, О. Редькіна, А. Ткача, Д. Хомутського [1–8] та інших.

Водночас слід зазначити, що недостатньо вивченими залишаються проблеми розвитку та використання інноваційного потенціалу регіональної економіки в контексті трансформації інституційного середовища.

Метою статті є дослідження впливу інституційного середовища на креативний розвиток регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На розвиток соціально-економічної сфери в сучасному світі все більше починають впливати такі фактори, як культурні норми, принципи, що визначають поведінку людей, ефективність їх взаємодії, навчання і підготовки кадрів. Те саме від-

бувається і в регіонах [2; 5; 6]: доброзичливе або недоброзичливе ставлення, наявність або відсутність довіри, зацікавленість чи байдужість у взаємодії регіональних органів влади, населення, бізнес-структур, громадських організацій багато в чому зумовлюють регіональні перспективи. Одним із факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону, є його інституційне середовище, яке являє собою систему формальних правил, неформальних обмежень (моралі, етики) та механізмів їх реалізації.

Інституційне середовище, що забезпечує постійний пошук і реалізацію нових можливостей у регіональному розвитку, взаємодія всіх учасників цього процесу, стимулювання і підтримку обміну ідеями між ними, сприяє створенню конкурентоспроможності регіону та реалізації інтересів регіональної спільноти. Регіони, в яких вдається досягти цього, отримують потужний імпульс для розвитку. Прикладом можуть слугувати Силіконова долина в США або Третя Італія в італійській провінції Емілія-Романья. У розвитку останніх вирішальну роль зіграло середовище, що стимулює мережеве спілкування між представниками різних фірм [2–4; 8].

Це підтверджується концепцією «інституційної щільності» [2; 5; 6], суть якої полягає в тому, що розвиток інституційного середовища регіону ґрунтується на поєднанні таких елементів, як активна взаємодія між організаціями, культура колективного представництва на політичному рівні, почуття спільності виробничих цілей, культурних норм і цінностей. Це стимулює підприємницький дух і консолідує місцеву промисловість, сприяючи розвитку довірчих відносин, обміну інформацією та спільному «підвищенню градусу» життя регіональної спільноти [1; 7]. При цьому інститути, що являють собою правила, норми, традиції, цінності, санкції, що регулюють взаємодії в регіональній економіці, розглядаються як ресурси, які можуть бути перетворені в нові можливості для розвитку регіону.

Можуть використовуватися місцеві культурні традиції, а також традиційні промисли для розвитку торговельних зон і залучення туристів. Розвитку інституційного середовища також сприятимуть свята або форуми, засновані на історичних подіях або на уявленнях про майбутнє регіону [5]. Джерелом нових ідей, можливостей у регіональному розвитку може стати взаємодія інституційного середовища з іншими сферами розвитку регіону (охороною здоров'я, соціальною сферою, торгівлею, освітою тощо). Все це створює підтримку перетворень у соціальній та економічній сферах серед місцевого населення і свідчить про необхідність створення інституційного середовища, що сприяє зростанню креативності в регіоні [8].

Креативність є ключовим моментом у генеруванні нових ідей. Водночас її прояв залежить від інституційного середовища. Докладне вивчення

сутності креативності та її взаємопов'язаності з інституціональним середовищем здійснено у низці наукових праць [1; 3–5]. Отже, інституційне середовище, що сприяє зростанню креативності в регіоні, – це норми, принципи, цінності та механізми їх дотримання, що сприяють генеруванню нових ідей, можливостей у регіональному розвитку. Наприклад, середовище, котре сприяє розвитку підприємництва, також може бути креативним, якщо воно стимулює появу нових продуктів, підходів до управління підприємствами, знаходженню нових ринків або ресурсів. Креатив підтримується інноваційною діяльністю, для чого необхідна інституційна основа: норми, принципи, цінності, що стимулюють обмін знаннями між різними суб'єктами, в результаті якого народжуються нові ідеї.

Під час створення такого інституційного середовища в регіоні необхідно враховувати інтереси всіх учасників цього процесу, співпрацю і конкуренцію між фірмами, а також особливості соціально-економічного розвитку інших регіонів. Для коригування цього процесу необхідно організувати зворотний зв'язок. Його використання може привести до непередбачуваності наслідків, проте участь широких кіл громадян, прозорість дій регіональної влади означає поділ відповідальності за розвиток регіону регіональним керівництвом із місцевою спільнотою [5].

Для створення інституційного середовища, що сприяє зростанню креативності, владі регіону необхідно організувати творчі процеси пошуку нових можливостей та їх реалізації, здійснювати стратегічне управління, оцінку сильних і слабких сторін інноваційних проектів на різних стадіях їх розвитку, стимулювати появу ініціатив, нових ідей та проектів. У межах організації творчого процесу доцільно проводити «форуми креативності, реалізовувати програми розвитку креативних навичок, а також програми підвищення комп'ютерної грамотності населення» [1].

Один із способів організації творчого процесу в регіоні – проведення форуму креативності, в межах якого талановиті люди можуть зустрітися з тими, хто володіє ресурсами, необхідними для реалізації їхніх ідей. Він може діяти як місце зустрічі для представників бізнесу, університету і міської спільноти. Форум зводить досвідчених практиків із місцевими жителями, у яких є цікаві ідеї, фахівців і новаторів з різноманітних областей, щоб вони змогли оцінити потреби та досліджувати можливості співпраці. Завдання полягає у створенні в регіоні клімату, сприятливого для вільного розвитку діалогу з широкого кола питань між різними людьми й організаціями. У межах форуму можуть проводитися публічні зустрічі, на яких люди, що досягли успіху в розвитку креативних ідей, розповідають свої історії та надихають інших своїм прикладом. Такі форуми поки ще не проводяться в практиці регіонального управління в Україні [5; 8].

Організація безперервного потоку інновацій в регіоні може здійснюватися структурами, які є консультантами органів регіонального управління у сфері соціально-економічного та культурного розвитку регіонів і мають на меті створення інституційного середовища, що сприяє зростанню креативності в регіоні. Така практика набула поширення в західних країнах, де подібні організації займаються підготовкою кадрів регіонального управління, просувають продукцію місцевих виробників, використовують ресурси культурної сфери в перетвореннях економіки і соціальної сфери. Такі організації можуть бути представлені як агентства регіонального розвитку, дослідницькі інститути, консультаційні центри. Їхня діяльність охоплює такі аспекти регіонального життя, як [5]: вивчення потреб і устремлінь місцевих жителів; адаптація економічного розвитку до потреб регіону; організація в містах розвиненої транспортної мережі; розвиток соціального капіталу; створення суспільної підтримки цих проектів; підтримка та стимулювання здорового способу життя; використання творчого потенціалу мешканців у вирішенні економічних, соціальних і культурних проблем.

При цьому такими агентствами використовуються нетрадиційні для регіонального управління методи, наприклад, метод бінарних протиставлень [1; 5; 7]. У нашій країні є агентства регіонального розвитку, однак їхня діяльність меншою мірою спрямована на створення інституційного середовища, що сприяє зростанню креативності, більшою мірою – на реалізацію традиційного розуміння підтримки підприємництва. Основні заходи включають в себе: сприяння підприємствам у розвитку економічних, науково-технічних зв'язків і співпраці з державними структурами та громадськими організаціями; надання їм інформаційної підтримки; участь у формуванні та реалізації соціальних проектів і бізнес-програм; роботу щодо затвердження норм цивілізованого бізнесу і поліпшення вітчизняного інвестиційного клімату, інтеграції вітчизняного бізнесу в систему міжнародного виробництва і глобального ринку [4; 5].

Одним із прикладів творчого підходу до регіонального розвитку є робота незалежного аналітичного, консультаційного та проектного агентства. Його завданнями є [1; 7; 8]: вивчення культури як ресурсу суспільного розвитку; сприяння формуванню партнерських відносин між культурою, бізнесом, владою та суспільством; просування ідеї розвитку творчих галузей економіки і підприємництва у сфері культури; сприяння зростанню культурних мереж; генерування і реалізація культурних стратегій; розроблення нових підходів у галузі інформаційного обміну, громадських зв'язків, менеджменту, маркетингу та фандрейзингу.

Інститут культурної політики щорічно проводить форум «Культура плюс», що об'єднує презентації інноваційних проектів у сфері культури та відкриті дискусії з питань ролі культури в суспільстві, її вза-

ємодії із засобами масової інформації, бізнесом та владою. У співпраці з мережевими організаціями і регіональною владою проводяться семінари «Культура на кордонах», присвячені сучасним підходам і новим шляхам розвитку культури. Вони адресовані активним професіоналам у сфері культури, тим, хто прагне модернізувати діяльність своєї організації, домогтися її більшої ефективності та відкритості, вийти за вузькі межі бюджетного фінансування та знайти нових партнерів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, інституційне середовище, що сприяє зростанню креативності в регіоні, – це норми, принципи, цінності та механізми їх дотримання, що сприяють генерування нових ідей, можливостей у регіональному розвитку. Створенню такого інституційного середовища сприяє діяльність консультантів органів регіонального управління, спрямована на вивчення потреб і устремлінь місцевих жителів, пристосування економічного розвитку до потреб регіону, розвиток соціального капіталу, використання творчого потенціалу жителів у вирішенні економічних, соціальних і культурних проблем. Водночас у процесі цього дослідження виникли питання, які ще належить вирішити, зокрема: яким має бути інституційне середовище, що сприяє зростанню креативності в регіоні, які його основні елементи та риси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ванюрихин Г.И. Креативный менеджмент / Г.И. Ванюрихин // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 14–17.
2. Еволюція інституціональної теорії в контексті трансформації сучасних економічних систем: [монографія] / Ю.В. Богоявленська, К.С. Шапошников; Житомирський державний технологічний університет. Житомир: ЖДТУ, 2010. 550 с.
3. Йоас Х. Креативность действия: [монографія] / Х. Йоас; пер с нем, СПб: Питер, 2010. 212 с.
4. Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади: [монографія] / М.М. Адамкович, Я.П. Квач, К.С. Шапошников. Ізмаїл: СМІЛ, 2008. 272 с.
5. Шапошников К.С. Вплив інституційного середовища на креативний розвиток економіки регіону / К.С. Шапошников // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: [зб. наук. праць]. Кіровоград: КНТУ, 2013. Вип. 23. С. 206 – 210.
6. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: [монографія] / А.А. Ткач; Національна Академія Наук України. К.: НАН України, 2005. 378 с.
7. Хомутский Д. Управление идеями: как организовать процесс / Д. Хомутский // Управление компанией. 2005. №8. С. 27–35.
8. Корпоративне управління бізнес-структурами: теорія креативності, розвиток мереж та концепт самоорганізації підприємництва: [монографія] / В.В. Коваль, І.М. Тихонова, К.С. Шапошников, І.В. Яцкевич. Одеса: ВМВ, 2013. 272 с.

СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТВОРЕННЯ УСПІШНОГО УКРАЇНСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО СЕЛА

RURAL GREEN TOURISM AS THE MAIN INSTRUMENT IN THE CREATION OF SUCCESSFUL UKRAINIAN VILLAGE

УДК 338.24:640.41(045)

Язіна В.А.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій

Ткач В.О.

д.е.н., професор кафедри міжнародного
туризму, готельно-ресторанного бізнесу
та мовної підготовки

Університету імені Альфреда Нобеля

Кожушко С.П.

д.пед.н., професор,

завідувач кафедри міжнародного
туризму, готельно-ресторанного бізнесу
та мовної підготовки

Університету імені Альфреда Нобеля

Стаття присвячена засадам функціонування та розвитку сільського зеленого туризму в Україні. Розглянуто актуальність створення власної зеленої садиби та обґрунтовано популярність сільського зеленого туризму в Україні як пріоритетного напрямку розвитку економіки країни та українського села. Визначено діяльність держави в управлінні сільським зеленим туризмом. Особлива увага приділена визначенню сільського зеленого туризму як основного фактору розвитку внутрішнього туризму.

Ключові слова: сільський зелений туризм (СЗТ), сільська садиба, Спілка сільського зеленого туризму України, агрооселя, особисте селянське господарство, гостинність.

Стаття посвящена основам функционирования и развития сельского зеленого туризма в Украине. Рассмотрена актуальность создания собственной зеленой усадьбы и обоснована популярность сельского зеленого туризма в Украине как приоритетного направления развития экономики страны и украинского села. Определена деятельность государства в управ-

лении сельским зеленым туризмом. Особое внимание уделено определению сельского зеленого туризма как основного фактора развития туризма.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм (СЗТ), сельская усадьба, Спилка сільського зеленого туризму України, агроусадиба, личное крестьянское хозяйство, гостеприимство.

The article is devoted to fundamentals of functioning and development of rural green tourism in Ukraine. The relevance of the creation of private green homestead has been discussed and the popularity of rural green tourism in Ukraine as one of priority directions in the development of both country economy and Ukrainian village has been grounded. The role of state in rural tourism management has been defined. Special attention was paid to the description of rural green tourism as the main factor in the development of domestic tourism.

Key words: rural green tourism, rural homestead, the Union of rural green tourism of Ukraine, agro-homestead, agro-tourism, private farming household, hospitality.

Постановка проблеми. В умовах нестабільного розвитку ринкової економіки нашої країни сфера гостинності стає важливою та пріоритетною соціально-економічною ланкою. Одним із сучасних напрямів у сфері гостинності є сільський зелений туризм. Така тенденція підтверджується також і тим, що все частіше в сфері гостинності сільський зелений туризм стає об'єктом наукових досліджень, але сьогодні державна діяльність не сконцентровує свою увагу на тенденціях розвитку сільського зеленого туризму, активне функціонування якого могло би значно поліпшити стан туризму та соціально-економічне становище сільської місцевості й українського села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем сільського зеленого туризму зробили такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Л.Г. Агафонов, О.О. Бейдик, П.В. Гудзь, П.А. Горішевський, В.П. Васильєв, Ю.В., Н.М. Загайна, В.А. Квартальнов, В.Ф. Кифяк, Н.Н. Кузнєцова, В.В. Рибак, С.М. Олексюк, В.Д. Пепеля, О.І. Трембіцька, В.О. Ткач, В.І. Цибух, І.М. Школа та ін.

Предметом дослідження є галузь сільського зеленого туризму в Україні.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити стан та перспективи розвитку туристичного бізнесу в секторі сільського зеленого туризму України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні туризм став провідною сферою в економіці сучасних європейських країн, адже з кожним роком доходи від туристів суттєво збільшуються. Адміні-

страція Державної прикордонної служби та Міністерство економічного розвитку наводять такі статистичні дані, у яких проаналізовані туристичні потоки України в період за I півріччя 2017 року. В 2017 році з січня по червень Україну відвідало 6,3 млн. осіб, за аналогічний період 2016 року ця кількість збільшилася на 8,7%. Згідно з ЮНВТО (Всесвітня туристична організація), особи, які перетинають кордон зі приватною, діловою, службовою, релігійною метою або туристичною та навчальною, а також із метою спортивного та культурного обміну, транзиту тощо, теж зараховуються до числа туристичних потоків. А отже, туристи, які вказують як мету своєї подорожі «приватну мету», також належать до загального числа туристичних потоків. I півріччя 2017 року показує ріст на 300 тис. туристів, що подорожували «з приватною метою», порівняно з періодом з січня по липень 2016 року.

З січня по липень 2017 року, як свідчать дані Адміністрації Державної прикордонної служби, з метою «туризм» Україну відвідало 19,2 тис. осіб. Туристичні потоки розраховуються за цифрами, які надають громадяни на пунктах перетину державного кордону, а отже, ця статистика не відображає реальної кількості осіб, що перетнули кордон. Крім того, термін «турист» містить значно ширше коло осіб, ніж тих, які вказують метою своєї подорожі «туризм», тому інформація за туристичною метою у дійсності не відповідає реальній цифрі туристичних потоків, що перетнули кордон України [1].

За I півріччя 2017 року Україну відвідало 6,3 млн. туристів, що на 8,7% більше аналогічного періоду за 2016 рік (5,8 млн. осіб). Адміністрація Державної прикордонної служби України стверджує, що за 2016 рік до України завітало 13,6 млн. туристів, цей показник збільшився на 5,6% порівняно з 2015 роком. Щорічно кількісна характеристика туристичних потоків в Україну демонструє позитивну динаміку.

Варто зауважити, що у більшості розвинутих європейських країн внутрішній туризм займає провідне місце, оскільки жителі тієї чи іншої країни прагнуть насамперед ознайомитися зі своєю країною, а тільки після цього вивчати культуру й історію інших країн. З активним розвитком туризму в Україні з'являються нові його тенденції, наприклад такі, як СЗТ (сільський зелений туризм), що не тільки є фактором розвитку внутрішнього туризму, а і забезпечує вирішення проблем соціально-економічного характеру у сільській місцевості. З кожним роком в Україні зростає попит на цей вид туризму, оскільки це більш заощадливий відпочинок порівняно з відпочинком за кордоном.

Аналізуючи вітчизняний ринок туризму та галузі гостинності, необхідно зазначити, що Україна сьогодні займає одне з останніх місць серед європейських країн за рівнем розвитку туризму. Нині нестабільний розвиток туризму уповільнюється низкою негативних факторів, таких як нерозроблена нормативно-правова база; відсутня легітимна стратегія розвитку галузі; нестабільна економічна та політична сфери у країні; обмежена кількість інвестиційних ресурсів; непрозора та прихована процедура отримання ліцензій, дозволів; військова агресія та ін.

Актуальною проблемою є розроблення нормативно-правових актів та регіональної програми розвитку туризму, що створить ефективну внутрішню управлінську політику регіону. Успішне функціонування галузі туризму вимагає пошуку нових шляхів підвищення ефективності їхньої діяльності та впровадження нових ідей та розробок.

Становлення та розвиток СЗТ необхідно розглядати як комплекс заходів, спрямованих на мобілізацію його конкурентних переваг, що проявляється у підвищенні рівня зайнятості населення, зменшенні трудової міграції, в тому числі молодіжної, посиленні ділової активності, покращенні фінансових показників села та формуванні позитивного туристичного іміджу українського села тощо. Останнім часом в туристичну моду увійшло таке поняття, як сільський зелений туризм, що привернуло до себе неабияку увагу та отримало велику кількість шанувальників цього виду відпочинку.

Поняття СЗТ (сільський зелений туризм) вважається досить відомим терміном, основним

завданням СЗТ є надання послуг гостинності особам, що відпочивають у сільській місцевості, за допомогою використання власної садиби, продуктів свого домашнього господарства та трудових ресурсів, що надаються членами родини та господарем садиби. Сільська садиба – це житлова споруда, що має присадибну земельну ділянку, в якій на постійній основі проживає господар садиби та члени його родини, яким вона належить по праву власності. Найголовнішим здобутком своєї діяльності Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні вважає розуміння сутності та прийняття користі суспільством від сільського зеленого туризму. Не винятком є той факт, що СЗТ як форма діяльності сільського типу населення та форма відпочинку міського типу населення розповсюдилася на значній частині сільської місцевості України. Сьогодні не тільки закордонні джерела, а й власний досвід доводить той позитивний вплив, який здійснює сільський зелений туризм на благоустрій села, на зайнятість сільського населення, його рівень обізнаності та на вирішення соціальних і економічних проблем села [2].

Все більше сьогодні, особливо у жителів мегаполісів, набуває популярності такий різновид відпочинку, як СЗТ. СЗТ як популярна течія відкриває все більше нових можливостей сучасного відпочинку.

Український бізнес сільського зеленого туризму у сфері гостинності з метою «туризм» особливо актуальна можливість підняти рівень життя українського села. За останні роки незалежності нашої країни українське село зазнало негативних змін, що зумовлені насамперед урбанізацією. У сільській місцевості зменшилася кількість трудової зайнятості населення, зріс рівень безробіття, знизився рівень добробуту тощо. Тобто за допомогою становлення та розвитку туристичного бізнесу у селі, такого як СЗТ, можна покращити матеріально-фінансове становище українського села, а також підняти культурний рівень.

В умовах світової економічної кризи сільський зелений туризм може отримати новий поштовх для подальшого розвитку, адже чимало громадян нашої країни обирають для активного відпочинку Українські Карпати, Подільські чи Наддніпрянські регіони, а не надто дорогі закордонні об'єкти на розрекламованих міжнародних маршрутах.

Згідно з визначенням Спілки сприяння сільського туризму в Україні, агрооселя – це приміщення житлового типу яке розташоване в межах сільської місцевості, до його складу входить не більше 5 кімнат, воно відповідає вимогам категорії житла, пристосованого до проживання відпочиваючих, і знаходиться у розпорядженні особи на правах права власності, сфера діяльності якої пов'язана з сільськогосподарським, соціальним чи туристичним сектором економіки.

Спілка сприяння розвитку СЗТ в Україні відіграє важливу роль у розвитку цієї сфери. Апарат управління цієї організації затвердив спеціальну програму що має назву добровільної категоризації у сфері СЗТ «Українська гостинна садиба». Держава підтримує розвиток особистих сільських господарств відповідно до загальнодержавних і регіональних програм. Відповідно, кошти нараховуються з державного чи місцевого бюджету згідно з порядком, встановленим законом. Особисте селянське господарство являє собою господарську діяльність (господарювання), ведення якого не передбачає оформлення приватного підприємства особою індивідуально або особами, які мають сімейні чи родинні відносини і мешкають спільно, маючи на меті збільшення спільного бюджету, використовуючи для цього різні методи: виробництво, переробку, реалізацію сільськогосподарської продукції та надання послуг із використання майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері СЗТ [2].

Особисті селянські господарства з боку держави підтримуються та регламентуються відповідно до загальнодержавних і регіональних програм розвитку за рахунок державного і місцевих бюджетів відповідно до встановленого законом порядку.

Згідно із загальнодержавними програмами, Кабінет Міністрів України у процесі підготовки проекту Державного бюджету України щорічно виділяє відповідні фінанси на підтримку особистих селянських господарств.

На підтримку особистих селянських господарств виконавча влада та органи місцевого самоврядування згідно з регіональними програмами щорічно виділяють кошти в проекти місцевих бюджетів [3].

Бізнес у галузі сільського зеленого туризму в Україні має великі можливості функціонування та розвитку. На цьому етапі в Україні створена «Українська мережа сільського розвитку» з метою поліпшення соціально-економічного розвитку, що поєднує у собі і мету покращення розвитку зеленого туризму. Місія мережі: мережа сільського розвитку прагне сформувати у суспільстві бачення і створення такого майбутнього сільської місцевості України, як сільські мальовничі території, що можуть запропонувати широкий спектр працевлаштування для постійної зайнятості населення та можливостей для отримання високих доходів, поліпшення якісного рівня життя для своїх громадян і сталого використання та охорони українських родючих земель та інших природних благ. Мета мережі: створити платформу для навчання та взаємного обміну отриманими знаннями і досвідом між організаціями й установами (створення синергетичного та мультиплікативного ефекту), які беруть участь у створенні

та реалізації політики СЗТ, програм і проектів. Українська мережа сільського розвитку прагне до постійного підвищення якості, ефективності та продуктивності наявних сільськогосподарських ресурсів у межах інтересів сільського населення та сталого розвитку сільських місцевостей України. Мережа постійно збільшує людський і соціально-економічний капітал для реалізації цієї мети, поєднуючи різні професійні навички, компетенції, зв'язки та кваліфікацію [4].

Пріоритетність розвинутого українського СЗТ формується за допомогою нагальної необхідності обов'язкового розв'язання проблем соціально-економічного характеру сучасного українського села, що передбачає відновлення трудових ресурсів, припинення постійної тенденції безробіття, міграційних потоків, підвищення матеріального стану сільського населення. СЗТ розглядається як важливе явище сучасності, підпорядковане діям об'єктивних законів щодо суспільного розвитку, підвищення зайнятості населення. Враховуючи ці аспекти, можна розробляти пізнавальні програми, які будуть включати ознайомлення з історико-культурною спадщиною регіонів та з об'єктами природно-заповідного фонду, розробляти маршрути «екологічних стежок», організовувати збір лікарських трав туристами [5].

Нині СЗТ України поділяється на 3 різновиди:

– агротуризм – вид СЗТ, що характеризується пізнавальним та відпочинковим характерами, пов'язаний з використанням сільських господарств населення або сільськогосподарських установ і їх земельних угідь та інших сільськогосподарських ресурсів, що не використовуються певний час (тимчасово) в аграрній галузі. Агротуризм може не мати обмеження на навантаження сільської території і регламентування різних видів розважального відпочинку;

– відпочинковий – функціональний розвиток відпочинкового СЗТ можливий за умови капітального житлового фонду в особистих селянських господарствах, сільській громаді та наявних рекреаційних, природних, культурно-побутових, історико-архітектурних та інших надбань тієї чи іншої сільської місцевості;

– екотуризм – вид СЗТ науково-пізнавального характеру, що притаманний сільським місцевостям і селам, що територіально знаходяться у межах природно-заповідного фонду, де за законом установлені певні обмеження щодо сільськогосподарських навантажень на територію та регламентовані види розважального відпочинку [6].

Актуальною правовою підтримкою СЗТ сьогодні є створення організаційного механізму управління, а також підтримка з боку держави та підтримка органами місцевого самоврядування у вирішенні таких проблем, як:

1) створення нормативно-правової бази;

2) здійснення активних заходів, які сприятимуть підтримці та просуванню СЗТ на внутрішньому та міжнародному рівні;

3) створення організаційного апарату управління СЗТ на регіональному рівні і забезпечення фінансової підтримки з боку держави нових видів СЗТ, таких як агротуризм, екотуризм та відпочинковий туризм [7].

Успішний розвиток сільського зеленого туризму та популяризація його сучасних різновидів позитивно позначиться на підвищенні рівня життя в селі, підвищенні працездатності за допомогою створення додаткових робочих місць, збереженні заповідних природних зон, відродженні традицій та народного ремесла, підвищенні рівня знань місцевого населення та туристів. Успішне функціонування та розвиток СЗТ може відобразитися у вигляді додаткового прибутку у бюджети обласного та місцевого рівнів.

Українське село має багаті історико-культурні ресурси, культурний колорит, самобутній побут, мальовничі ландшафти; наділене сприятливими лікувально-рекреаційними ресурсами, яким властива здатність відновлювати і розвивати духовні та фізичні сили людини. Українське село зосереджує в собі достатній індивідуальний житловий фонд та добрих і працьовитих людей. Водночас гострою проблемою багатьох сіл є нестача робочих місць, ріст надлишку робочої сили, яка не зайнята у сільськогосподарській діяльності.

Сучасне суспільство сьогодні формує розуміння СЗТ як специфічного та нового виду відпочинку у селі з широкими можливостями використання сільськогосподарських угідь (природний, матеріальний і культурний потенціал села). Більшість розвинених країн розглядає СЗТ як невід'ємний складовий компонент комплексного соціально-економічного розвитку села та як один з інструментів розв'язання численних проблем села [8].

Отже, сільський зелений туризм – це сучасна тенденція у туристичній сфері, що характеризується наданням послуг гостинності туристам, що надаються господарем агрооселі (особисте селянське господарство), яка знаходиться у сільській місцевості.

У професійному туристському бізнесі сільський зелений туризм як дуже дохідний вид діяльності займає свою визначену нішу на світовому туристському ринку і має немалі обсяги продажів та залучення туристів. Треба зазначити, що сільський зелений туризм в Україні розвивається нерівномірно: найбільше сільських садиб та агроосель припадає на Західну та Південну частини України. Якщо розглядати Південний регіон України як провідний напрям розвитку СЗТ (на прикладі Запорізької, Херсонської та Миколаївської й Одеської областей), можна зазначити, що названі вище області мають всі перспективи для успішного роз-

витку СЗТ. У табл. 1 зазначена кількість садиб в Одеській, Запорізькій, Херсонській та Миколаївській областях за 2013–2016 роки.

Таблиця 1
Кількість садиб в Одеській, Запорізькій, Херсонській та Миколаївській областях за 2013–2016 роки

Назва області	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Одеська	40	42	41	46
Херсонська	9	8	13	15
Миколаївська	8	7	10	10
Запорізька	36	35	40	41

Джерело: таблиця створена за даними Державної служби статистики України [9]

Лідуючі позиції займають Одеська та Запорізька області. Одеська область займає перше місце за кількістю офіційно зареєстрованих садиб СЗТ – 46 одиниць, друге місце посіла Запорізька область – 41 одиниця, третє – Херсонська область – 15 одиниць, четверте – Миколаївська – 10 одиниць.

Динаміка кількості садиб в Одеській, Запорізькій, Херсонській та Миколаївській областях за 2013–2016 роки показана на рис. 1.

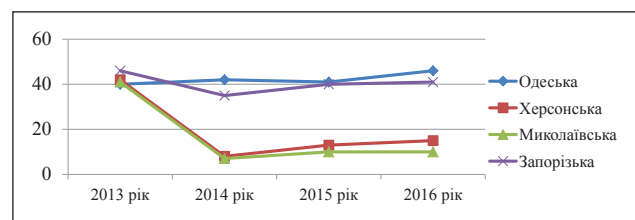


Рис. 1. Динаміка кількості садиб в Одеській, Запорізькій, Херсонській та Миколаївській областях за 2013–2016 роки

Джерело: таблиця створена за даними Державної служби статистики України [9]

Якщо звернути увагу на кількісну динаміку зелених садиб, то чітко видно, що вона позитивна, адже з кожним роком кількість зелених садиб в кожній із зазначених областей збільшується. Але, незважаючи на досить різні показники, всі ці області суттєво обігнали інші південні області, оскільки мають вихід до Азовського та Чорного морів. Варто також відмітити позитивну динаміку надходження туристичного збору до місцевих бюджетів, що зазначена в табл. 2.

Зрозуміло, що змагатися з показниками популярних європейських країн, де сільський зелений туризм вважається прогресивним видом туризму, наша країна поки що не здатна, проте за значущістю СЗТ стає все більш важливим і дуже перспективним напрямом сучасного вітчизняного туристичного бізнесу.

За даними Державної фіскальної служби України, обсяг надходжень від сплати туристич-

Таблиця 2

Надходження туристичного збору до місцевих бюджетів за 2014–2016 роки

Назва області	2014	2015	2016	Частка, %	Приріст 2016/2015
Запорізька	1410,8	1565,3	2070,8	3,8	↑ 32,3 %
Миколаївська	457,5	753,1	1155,3	2,1	↑ 53,4 %
Одеська	2725,3	4865,2	7336,3	13,6	↑ 50,8 %
Херсонська	793,2	1074,7	1888,4	3,5	↑ 75,7 %

Джерело: таблиця створена за даними Державної фіскальної служби України

ного збору у 2016 році становив 54,1 млн. грн., що на 45,7% більше, ніж у 2015 році. При цьому його обсяг у 2015 році порівняно з 2014 роком зріс на 49,9%.

СЗТ – специфічна галузь економічної діяльності будь-якої сучасної європейської країни через сильний вплив та взаємодію сфери громадськості і конкурентного споживчого тиску. Але СЗТ містить такі негативні фактори, як:

- відсутність можливості навести туристу історичну довідку про певну сільську місцевість та давні місцеві традиції;
- низький рівень знань та досвіду в туристичній діяльності;
- недовіра сільських мешканців та відсутність бажання обслуговувати туристів – соціальний бар'єр;
- недостатній рівень комфорту (побутові умови);
- нестабільний попит на туристичні послуги (сезонність);
- висока конкурентність туристичних послуг;
- нестабільна соціально-економічна ситуація в країні тощо.

Висновки з проведеного дослідження. СЗТ в Україні як один із туристичних напрямів можна визначити як великий відкритий соціально-економічний механізм, що складається зі взаємозалежних і взаємодіючих під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів елементів, таких як власне селянське господарство, туристи, господарі, інфраструктура села й інші структурні утворення й елементи, діяльність яких спрямована на надання послуг туристам відповідно до їхніх потреб і можливостей на основі чинних норм і правил. У процесі обслуговування туристів у межах СЗТ управління власним господарством відіграє особливо важливу роль і набуває специфічних рис, що дає змогу виділити особисте селянське господарство як головний складник індустрії СЗТ.

Але, незважаючи на те, що сільський зелений туризм розвивається нерівномірно і має низку негативних факторів, він має вагоме соціально-економічне значення. В Україні сільський зелений туризм поступово набуває важливого значення у вигляді соціально-економічного чинника, що

активно розвивається, проявляючи свої можливості. СЗТ створює робочі місця у сільській місцевості, тим самим мінімізує кількість непрацюючих у сільському господарстві, сприяє використанню туристичних та природних ресурсів, збільшує можливості відпочинку середнього достатку населення. Механізм, який впливає на розвиток СЗТ, можна визначити об'єктивними факторами, що вже сформовані історично відповідно до розвитку суспільства, і такими, що цілеспрямовано регулюють саме туристичну діяльність. З огляду на всі фактори, сільський зелений туризм має значні переваги та можливості для функціонування і розвитку, а полем його реалізації є українське село та сільська місцевість і довкілля, що їх оточує.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна прикордонна служба України. URL: <http://dpsu.gov.ua/>
2. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. URL: www.greentour.com.ua.
3. Закон України «Про особисте селянське господарство» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 29, ст. 232).
4. Українська мережа сільського розвитку. URL: <http://urdn.org/>.
5. Рибак В.В. / Трембіцька О.І. Розвиток зеленого туризму в Україні / В.В. Рибак, О.І. Трембіцька // Агропромислове видавництво Полісся. Серія Економіка. Вип. 6. 2013. С. 137–138.
6. Горішевський П.А. / Васильєв В.П. / Зінько Ю.В. Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності / П.А. Горішевський, В.П. Васильєв, Ю.В. Зінько // Івано-Франківськ: Місто-НВ. 2003. С. 148.
7. Загальнодержавна програма розвитку малих міст, затверджена Законом України від 04.03.04 h/ № 1580-IV.
8. Олексюк С.М., Пепеля В.Д., Загайна Н.М. Концепції розвитку зеленого туризму в регіоні / С.М. Олексюк, В.Д. Пепеля, Н.М. Загайна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2010. Вип. 3. С. 165–169.
9. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Державна фіскальна служба України URL: <http://sfs.gov.ua/>.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАУДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВIMPROVEMENT OF ENVIRONMENTAL TAXATION
OF DOMESTIC ENTERPRISES

У статті визначається необхідність удосконалення заходів щодо удосконалення екологічного оподаткування. Указано на роль та значення екологічного оподаткування в забезпеченні сталого розвитку підприємства. Описано шляхи удосконалення чинної системи екологічного оподаткування. Визначено, що удосконалення екологічного оподаткування буде сприяти виконанню екологічними податками регулюючої функції.
Ключові слова: екологічне оподаткування, екологічний податок, екологічна політика, природокористування, пільгове оподаткування.

В статье определяется необходимость принятия мер по совершенствованию экологического налогообложения. Указано роль и значение экологического налогообложения в обеспечении устойчивого развития предприятия. Указаны пути совершенствования действующей системы экологического налогообложения. Определено, что совершенствование экологического налогообложения будет способ-

ствовать выполнению экологическими налогами регулирующей функции.

Ключевые слова: экологическое налогообложение, экологический налог, экологическая политика, природопользование, льготное налогообложение.

This article defines the necessity of introduction of measures on improvement of environmental taxation. The role and importance of environmental taxation in achieving sustainable development of the enterprise has indicated. The elements of taxation, namely, the list of payers, the base and the object of taxation, rates of fees that relate to the use of natural resources and impact on the environment: environmental tax, rent, land tax have defined. The ways of improving the current system of environmental taxation have identified. It is defined that the improvement of the environmental tax would contribute to the implementation of environmental taxes regulatory functions.

Key words: ecological taxation, ecological tax, ecological policy, nature management, privileged taxation.

УДК 336.221.4

Гобир І.Б.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства забруднення навколишнього природного середовища досягло критичних масштабів. Прагнення до економічного зростання, ігноруючи при цьому проблему виснаження природно-ресурсного потенціалу, неминуче призведе до світової екологічної катастрофи.

За цих умов слід здійснювати пошук оптимальних шляхів переорієнтації напрямів діяльності підприємства, які б ураховували довгострокові інтереси суспільства в межах концепції сталого розвитку, складником якого є оптимізація та удосконалення екологічної політики. При цьому одним із напрямів у цій сфері є становлення та розвиток ефективного екологічного оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню екологічних проблем у системі управління підприємством, зокрема шляхів удосконалення екологічного оподаткування, присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як О. Веклич [2], Т. Галушкіна [3], Л. Гринів [4], Б. Данилишин, О. Маслюківська [5], Л. Мельник [6], І. Синякевич [7], В. Трегобчук, Є. Хлобистін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми Проте проблеми, які існують у сфері екологічного оподаткування, потребують

подальшого дослідження та вирішення, що буде сприяти екологізації суспільного виробництва. Особливо актуальним при цьому є аналіз сучасного стану екологічного оподаткування з метою визначення перспектив його розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження, аналіз і оцінка можливостей чинної системи екологічного оподаткування та шляхів її удосконалення з метою забезпечення сталого розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати кризовою, що проявляється у нагромадженні дуже шкідливих відходів виробництва, забрудненні повітря, підземних та поверхневих вод, земель. Економіці України притаманна висока питома вага ресурсомістких та енергоємних технологій. Причиною цього є низька екологічна свідомість та недосконалість екологічного законодавства.

Довгий час природокористування в Україні було безкоштовним. Лише у разі значного забруднення з катастрофічними наслідками для навколишнього природного середовища підприємства виплачували штрафи. Така безвідповідальність зумовлювала нераціональне використання природних ресурсів.

До економічних методів стимулювання до охорони і раціонального використання природних ресурсів належать:

- прямі й непрямі субсидії приватним фірмам, регіональним і місцевим органам влади;
- займи з низькими відсотками; пільгове кредитування;
- надання фірмам режиму прискореної амортизації;
- зниження податків на устаткування, що призначено для захисту НПС від забруднення;
- гарантії за банківськими позиками;
- пільгові ставки за непрямыми податками на продаж екотехніки або звільнення її від податку;
- податкові пільги в оподаткуванні нерухомості для природозахисних споруд, у податку на інвестиції в очисні споруди, торгівля скидами промстоків тощо;
- цінове стимулювання виробництва екологічно чистої продукції, врахування екологічних затрат під час вирішення питання обґрунтованості підвищення цін на споживчі товари [10].

Згідно з чинним законодавством запровадження ефективних природоохоронних заходів ґрунтується на економічних важелях: визначення джерел фінансування; установлення лімітів використання природних ресурсів, викидів і скидів у навколишнє природне середовище забруднюючих речовин; установлення нормативів плати і розмірів платежів за використання природних ресурсів, податків за викиди і скиди забруднюючих речовин; надання податкових, кредитних та інших пільг; відшкодування збитків, завданих порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища.

Податковим кодексом України визначено такі складники економічного механізму природокористування: екологічний податок; рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктоводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні; плата за користування надрами; плата за землю; збір за користування радіочастотним ресурсом України; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів тощо.

Надамо характеристику цих платежів за елементами податкової системи згідно з Податковим Кодексом України [1]. Платниками екологічного податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не здійснюють господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують агентські (представницькі)

функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, під час провадження діяльності яких на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюються:

- викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення;
- скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти;
- розміщення відходів (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання);
- утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);
- тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

Ставки екологічного податку залежать від видів забруднюючих речовин, класів їх небезпечності (I – IV класи), категорії відходів (високоактивні, середньоактивні та низькоактивні). Ставки екологічного податку за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення визначені за найменуваннями забруднюючих речовин у гривнях за 1 тону. Найбільша ставка встановлена за викиди бензопірену – 1 977 992,51 грн. за тону. Ставки податку за викиди сполук, на які встановлено клас небезпечності складають: для I класу – 11 113,26 грн./т, II класу – 2 545,11 грн./т, III класу – 379,22 грн. т, IV класу – 87,81 грн./т [1].

Ставки податку за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти також залежать від виду забруднюючої сполуки. Найбільша ставка встановлена за скиди нафтопродуктів – 6 003,94 грн./т.

Ставки податку за розміщення окремих видів надзвичайно небезпечних відходів складають для обладнання та приладів, що містять ртуть, елементи з іонізуючим випромінюванням, -548,47 гривень за одиницю, для люмінесцентних ламп – 9,54 гривень за одиницю.

Ставки податку за розміщення інших відходів залежать від класу небезпеки та рівня небезпечності. Так, для I класу (надзвичайно небезпечні відходи) встановлено ставку у розмірі 890 грн./т, для II класу (високонебезпечні) – 3 245 грн./т, для III класу (помірнонебезпечні) – 8,14 грн./т, для IV класу (малонебезпечні) – 3,17 грн./т. Також встановлено окрему ставку для малонебезпечних нетоксичних відходів гірничодобувної промисловості – 0,31 грн./т. За розміщення відходів, на які не встановлено клас небезпеки, застосовується ставка податку, встановлена за розміщення відходів I класу небезпеки.

Ставка податку за утворення радіоактивних відходів виробниками електричної енергії – екс-

платуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій), включаючи вже накопичені, становить 0,008 гривень у розрахунку на 1 кВт-год виробленої електричної енергії. Корежуючий коефіцієнт, який устанавлюється для експлуатуючих організацій ядерних установок (атомних електростанцій) залежить від активності радіоактивних відходів: для високоактивних відходів – 50, для середньоактивних та низькоактивних – 2.

Ставки податку за тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад устанавлений особливими умовами ліцензії строк також залежать від їх категорії:

1) за тимчасове зберігання радіоактивних відходів (крім відходів, представлених як джерела іонізуючого випромінювання): для високоактивних – 381 767,57 грн./ 1 куб. метр, для середньо активних та низько активних – 7 126,32 грн./1 куб. метр;

2) за тимчасове зберігання радіоактивних відходів, представлених як джерела іонізуючого випромінювання: для високоактивних – 12 725,59 грн./1 куб. сантиметр, для середньоактивних та низькоактивних – 2 545,11 грн./1 куб. сантиметр.

Платниками рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин є суб'єкти господарювання, зокрема громадяни України, іноземці та особи без громадянства, зареєстровані відповідно до закону як підприємці, які набули права користування об'єктом (ділянкою) надр на підставі отриманих спеціальних дозволів на користування надрами в межах конкретних ділянок надр із метою провадження господарської діяльності з видобування корисних копалин, зокрема під час геологічного вивчення (або геологічного вивчення з подальшою дослідно-промисловою розробкою) в межах зазначених у таких спеціальних дозволах об'єктах (ділянках) надр.

Ставки рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин устанавлюються у відсотках від вартості товарної продукції гірничого підприємства – видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) у розмірах, що залежать від виду (групи) корисних копалин, що надані у користування надрами гірничому підприємству. Так, найбільша ставка встановлена за природний газ, видобутий під час виконання договорів про спільну діяльність (70 % від вартості товарної продукції гірничого підприємства). До ставок рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин застосовуються корегуючі коефіцієнти, які визначаються залежно від виду корисної копалини (мінеральної сировини) та умов її видобування.

Платниками рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин, є юридичні та фізичні особи –

суб'єкти господарювання, які використовують у межах території України ділянки надр для зберігання природного газу, нафти, газоподібних та інших рідких нафтопродуктів, витримування виноматеріалів, виробництва і зберігання винопродукції, вирощування грибів, овочів, квітів та інших рослин, зберігання харчових продуктів, промислових та інших товарів, речовин і матеріалів, провадження інших видів господарської діяльності [8].

Ставки рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин, устанавлюються залежно від корисних властивостей надр і ступеня екологічної безпеки під час їх використання у таких розмірах: наприклад, за використання підземного простору – спеціально створених та існуючих гірничих виробок (відпрацьованих і пристосованих), а також природних порожнин (печер) для витримування виноматеріалів, виробництво і зберігання винопродукції – 0,85 грн. на рік за одиницю обсягу користування надрами (кв. метрів), для вирощування грибів, овочів, квітів та інших рослин – 0,49 грн. на рік за одиницю обсягу користування надрами (кв. метрів).

Платниками рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України є загальні користувачі радіочастотного ресурсу України, визначені законодавством про радіочастотний ресурс, яким надано право користуватися радіочастотним ресурсом України в межах виділеної частини смуг радіочастот загального користування на підставі ліцензії на користування радіочастотним ресурсом України, ліцензії на мовлення та дозволу на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою, дозволу на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою, отриманого на підставі договору з власником ліцензії на мовлення, дозволу на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою [8].

Ставки рентної плати за спеціальне використання води встановлені за спеціальне використання поверхневих вод та спеціальне використання підземних вод. Найбільша ставка за спеціальне використання поверхневих вод устанавлена за використання води річок Приазов'я – 85,62 грн. за 100 куб. метрів, за спеціальне використання підземних вод устанавлено у Івано-Франківській області (Богородчанський, Верховинський, Долинський, Косівський, Надвірнянський, Рожнятівський райони) – 89,15 грн. за 100 куб. метрів

Також Податковим кодексом України деталізуються ставки для потреб гідроенергетики, для потреб водного транспорту з усіх річок, крім Дунаю, за воду, що входить до складу напоїв, за шахтну, кар'єрну та дренажну воду [1].

У разі перевищення водокористувачами встановленого річного ліміту використання води рентна

плата обчислюється і сплачується у п'ятикратному розмірі, виходячи з фактичних обсягів використаної води понад установлений ліміт використання води, ставок рентної плати та коефіцієнтів.

Платниками рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів є лісокористувачі – юридичні особи, філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, що не мають статусу юридичної особи, постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження з України або виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, фізичні особи (крім фізичних осіб, які мають право безоплатно без видання спеціального дозволу використовувати лісові ресурси відповідно до лісового законодавства), а також фізичні особи – підприємці, які здійснюють спеціальне використання лісових ресурсів на підставі спеціального дозволу (лісорубного квитка або лісового квитка) або відповідно до умов договору довгострокового тимчасового користування лісами.

Ефективність екологічного оподаткування повинна визначатися позитивними зрушеннями в динаміці забруднень, тобто в їх мінімізації, а також і в обсягах надходжень до бюджету. Але на практиці, як доводять дані Держкомстату України, ситуація є абсолютна протилежною: за суттєвих змін ставок податків, зростання обсягів забруднень, суттєвого поповнення бюджету не відбулося.

В основному екологічні податки виконують фінансову функцію. При цьому підприємства не зацікавлені у вирішенні еколого-економічних проблем регулювання природокористування та охорони довкілля. Лише окремі підприємства, керуючись принципами соціальної відповідальності, намагаються здійснювати раціональне природокористування. Тому чинна система екологічного оподаткування потребує вдосконалення з метою забезпечення сталого розвитку підприємства.

Так, екологічний податок у розрізі всіх своїх складників не передбачає лімітування забруднення, що не стимулює підприємства до його зменшення шляхом упровадження нових ресурсозберігаючих технологій, обладнання. Тому Податковий Кодекс України потребує змін у частині впровадження лімітних обсягів викидів, скидів та розміщення відходів. При цьому понадлімітні обсяги повинні оподатковуватися за підвищеними ставками [9].

Відомо, що одним із напрямів забезпечення екологічної безпеки держави є нормування впливу господарської діяльності на стан навколишнього природного середовища та здоров'я населення, що відображено в усіх нормативно-правових актах із питань природокористування, прийнятих за роки незалежності нашої держави.

Одним із стимулюючих заходів екологічного оподаткування може бути і пільгове оподаткування

для підприємств, які зменшують обсяги викидів, скидів та розміщення відходів. Такі підприємства в умовах зниження впливу на довкілля через зменшення забруднюючих сполук та відходів мають нараховувати податки з урахуванням знижувального коефіцієнта.

Пільгове оподаткування може застосовуватись для тих підприємств, які мають позитивну динаміку в мінімізації забруднень. Так, наприклад, якщо підприємство має в динаміці зменшення забруднення і в обсягах менших, ніж установлено лімітами для подальшого стимулювання пропонується у формули розрахунків екологічних податків ввести коефіцієнти мінімізації (див. Табл. 1) [9].

Таблиця 1

Значення коефіцієнту мінімізації екологічного податку відповідно до затвердженого ліміту [9]

Значення коефіцієнту мінімізації	Обсяг забруднення, у % від ліміту (ГДС/ ГДВ)
0,2	1–20
0,3	21–30
0,4	31–40
0,5	41–50
0,6	51–60
0,7	61–70
0,8	71–80
0,9	81–90

Одним із шляхів удосконалення екологічного оподаткування також є звільнення від оподаткування підприємств на період їх реконструкції та модернізації з метою підвищення екологічності виробництва.

На період реконструкції («зеленої» модернізації підприємства), враховуючи те, що для підвищення екологічності виробництва в цілому необхідні додаткові фінансові ресурси, за умови затвердження/погодження з органами виконавчої влади в галузі охорони НПС і раціонального ПК відповідних Програм, підприємства-забрудники можуть звільнятися від сплати екологічних податків на термін, який необхідний для досягнення фактичних обсягів забруднення в межах установлених лімітів (ГДВ, ГДС). У таких випадках їм установлюються значення ТПВ/ ТПС, але не більше ніж на 3 роки. Після закінчення терміну Програми мінімізації забруднень на підприємстві проводиться державна екологічна експертиза і встановлюються фактичні обсяги забруднень відповідно до вимог природоохоронного законодавства. Якщо підприємство-забрудник не виконало покладені на себе зобов'язання, то накладається штраф у 10-кратному розмірі від суми заборгованих платежів [9].

Для вдосконалення системи екологічного оподаткування слід запровадити штрафи за екологічні правопорушення.

Усі ці заходи можуть бути підтримані та запроваджені цілеспрямованою податковою політикою держави через урахування тісного взаємозв'язку економічних, екологічних та соціальних факторів розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, найбільш ефективним засобом стимулювання до природоохоронної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні виступає податкова система. Стратегія оподаткування повинна базуватися на довгостроковій програмі екологізації податкової системи. Основними принципами визначення екологічного податку повинні бути такі:

- податок повинен стимулювати зменшення забруднення навколишнього природного середовища, бережливе ставлення до нього під час здійснення господарської діяльності;
- обов'язкове лімітування і штрафні санкції за забруднення навколишнього природного середовища;
- податок має сприяти впровадженню у виробництво екологічно чистих, ресурсоенергозберігаючих, маловідходних технологій, наприклад, за допомогою використання податкових пільг (уведення коефіцієнту мінімізації, звільнення від оподаткування підприємств, що виконують Державну Програму мінімізації забруднень);
- система екологічного оподаткування повинна вписуватись у загальну податкову систему, але при цьому бути досить гнучкою на регіональному рівні для того, щоб забезпечити його сталий розвиток.

Удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні забезпечить: створення відповідних умов для прискореного розвитку ринкових відносин та приведення всієї системи природокористування в Україні відповідно до практики най-

більш розвинутих країн і міжнародних стандартів; стимулювання комплексного, раціонального використання природних ресурсів і створення для цього відповідних науково-технічних передумов; стале і достатнє фінансування робіт з охорони та відтворення природно-ресурсного потенціалу тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України, від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Веклич О. Екологічне оподаткування в Україні: реалії та напрями вдосконалення з урахуванням світового досвіду: монографія. Київ: Либідь, 2001. 47 с.
3. Галушкина Т. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика). НАН Украины, Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. Одесса, 2000. 280 с.
4. Гринів Л. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: монографія. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2001. 240 с.
5. Маслюківська О. Механізм впровадження еколого-трудової податкової реформи в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища». Київ, 2011. 21 с.
6. Мельник Л. Екологічна економіка: підручник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. 346 с.
7. Синякевич І. Економічні інструменти екополітики: теорія і практика: монографія. Львів: Вид-во ЗУКЦ, 2003. 188 с.
8. Будько О. Удосконалення екологічного оподаткування як складова сталого розвитку підприємства. Інвестиції: практика та досвід. № 22. 2015. С. 46–50.
9. Авраменко Н., Шпильківська З. Шляхи удосконалення системи екологічного оподаткування в Україні. Молодий вчений. № 2 (17). 2015. С. 58–63.
10. Максимович О., Купчак П. Економічний механізм управління природокористуванням в АПК. Вісник Сум-ДУ. 2006. № 7. С. 203–209.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

РИЗИКИ ЯК НЕБЕЗПЕКА ЯВИЩ І ПОДІЙ СУСПІЛЬСТВА

RISKS AS A DANGER OF PHENOMENA AND EVENTS OF SOCIETY

У статті розглядаються поняття і сутність ризиків як небезпеки природних явищ і подій суспільства. Здійснено систематизацію визначень різними авторами поняття ризиків, показана доцільність поділення ризиків на природні, техногенні, економічні й соціальні. Обґрунтовано загальне визначення ризиків. Наведено коротку характеристику природних, техногенних, економічних і соціальних ризиків, показані джерела, суб'єкти і об'єкти.

Ключові слова: поняття ризиків, природні й техногенні ризики, економічні й соціальні ризики, джерела ризиків, суб'єкти і об'єкти ризиків.

В статье рассматриваются понятия и сущность рисков как угрозы природных явлений и рискованных событий общества. Осуществлена систематизация определений понятия риска, показана целесообразность разделения рисков на природные, техногенные, экономические и социальные. Обосновано определение рисков. Приведена короткая характеристика природных, техногенных, экономических и социальных рисков, показаны источники, субъекты и объекты.

Ключевые слова: понятия рисков, природные, техногенные, экономические и социальные риски, источники рисков, субъекты и объекты рисков.

A concept and essence of risks as dangers of the phenomena and events of society are examined in the article. Realizable systematization of determinations by the different authors of concept of risks, risk sharing on natural, technogenic. Common determination of risks is reasonable. The brought short description over of natural, technogenic, economic and social risks, their sources, subjects and objects, are shown. It is shown that the subjects of risks, as sources of their origin, the natural phenomena and imperious structures that make decision at development and realization of technical, economic and social politics are. It follows to consider the objects of risks the layers of population, on yaks spread action of risk, in dependence on the type of risk and level of his origin. Behavioral risks have subject and object in one person.

Key words: concepts of risks, natural, technogenic, economic and social risks. sources of risks, subjects and objects of risks.

УДК 330.354

Березіна С.Б.

к.е.н., доцент
доцент кафедри страхування,
банківської справи
та ризик-менеджменту
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Ризики (як небезпека втрат) з розвитком суспільства набувають особливого значення. Зараз ризик наявний в усіх сферах життєдіяльності людини. Окремі з них призводять до величезних втрат майна, машин і устаткування, а деякі пов'язані з безпекою життя окремих людей і навіть усього суспільства в цілому.

Кризова ситуація в економіці України, військові дії, виникнення різних громадських об'єднань, поява немотивованих угруповань, нова соціальна реальність сучасного періоду посприяли виникненню багатьох соціальних і групових конфліктів, зменшенню правопорядку, виникненню додаткових ризиків. А це втрата сил і ресурсів, додаткові перешкоди на шляху до перебудови країни.

Тому під час прийняття будь якого рішення необхідно враховувати вплив наявних чи майбутніх ризиків. А для цього слід систематизувати й уточнити основні поняття і сутність самих ризиків.

Об'єктом дослідження роботи є поняття і сутність ризику як небезпеки явищ і подій суспільства. Дослідження об'єкта роботи здійснювалось у контексті основних положень ризик-менеджменту для системної ув'язки і подальшого використання в управлінських подіях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та методології ризиків раніше роз-

робляли переважно німецькі й англійські вчені. У їхніх працях знайшли відображення загальні на той час уявлення про поняття і сутність ризику як імовірного явища, що стосується різних сфер життєдіяльності людства. Це такі автори, як У. Бек, Е. Гідценс, К. Лау, Н. Луман, Ю. Габермас, К. Арроу та інші. Ними були сформульовані гіпотези про еволюцію ризику в процесі розвитку суспільства, про джерела його виникнення і впливу на розвиток суспільства.

Вагомий вклад у дослідження ризиків зробили провідні вітчизняні вчені, серед яких слід відзначити В. Базилевича [10], О. Власюка [12], Л. Донця [16], Е. Лібанову [11], В. Надрагу [14], О. Новікову [13], Р. Пікус та ін. У їхніх роботах висвітлювались питання методології та методики аналізу ризиків, проблеми впливу ризиків на розвиток економіки, питання щодо протидії негативному розвитку подій, проведення соціологічних досліджень про уявлення ризику населенням, ставлення до ризику сучасного суспільства, визначення напрямів управління ризиками та ін.

Значна кількість досліджень пов'язана з аналізом ринку цінних паперів, із питаннями оцінки банківських і страхових ризиків. Є певні розробки в галузі інформаційних і галузевих ризиків. Водночас серйозною прогалиною в дослідженні цієї

проблематики є недостатня кількість публікацій, пов'язаних із дослідженнями соціальних ризиків.

У цілому ж можна стверджувати, що хоча проблемі ризиків присвячено безліч публікацій і наукових досліджень, але аспекти ризиків, як поняття, сутність, значення, суб'єкти, об'єкти, функції і принципи, види ризиків, не говорячи вже про управління ризиками, завжди остаються актуальними і вкрай важливими для подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення поняття і сутності ризику, аналіз його складників із позиції вирішення негативних проблем або зменшення їх негативної дії у разі настання ризику. Мета дослідження зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- 1) обґрунтування поняття і сутності ризику;
- 2) визначення категорій і джерел виникнення ризиків;
- 3) дослідження суб'єкту і об'єкту ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед слід акцентувати увагу на ту обставину, що проблема ризику існувала завжди. Наприклад, ще в давнину люди, граючи в азартні ігри, зокрема ігри в кістки, оцінювали можливі ризики [1]. Сцени цієї гри виявлені і в єгипетських гробницях, і на античних грецьких вазах. Пізніше ризик спостерігався в мореплаванні, підприємстві, банківській справі. Пік вивчення цього явища у світі доводиться на кінець XIX – початок XX ст. Існують різні визначення ризику як багатовимірної категорії.

Термін «ризик» походить від латинського «risicare», що означає «вирішитися». У теорії і практиці поняття ризику має багатосторонній і багатозначний характер. Термін «ризик» з'явився на рубежі Середніх віків і Нового часу. Люди і раніше стикалися з небезпеками і невпевненістю в майбутньому. Проте небезпеки, яким вони піддавалися, зв'язувалися з дією вищих сил.

Поняття «ризик» уперше було визначено в словниках В. Даля і С. Ожегова [2], де він трактувався як «дія на удачу в надії на щасливий результат».

Зазначають, що перша спроба наукового визначення сутності та змісту поняття «ризик» була зроблена математиком Й. Тетенсом (XVIII ст.). Його наукові праці з виміру ризику знайшли практичне застосування в страхуванні життя. Подальший розвиток математики та страхування призвели до того, що термін «ризик» почав використовуватись спочатку у страховій теорії, а із зростанням впливу науково-технічного прогресу на фінансово-господарське та соціальне життя суспільства поширився і на економічну теорію.

У своїй роботі «Суспільство ризику. На шляху до іншого модерну» У. Бек [3] найбільшу увагу приділяє техногенним ризикам XX ст., то, дійсно,

у другій половині попереднього століття це було першорядне завдання, від вирішення якого залежало виживання людства. Але це не означає, що в цей час проблема ризиків стоїть не так гостро, бо екологічна ситуація в XXI ст. знаходиться під ще більш пильною увагою громадськості. Є також серйозні підстави вважати, що ці тенденції зберуться і в майбутньому. Питання природних, екологічних та технологічних ризиків можна з повним правом рахувати найбільш опрацьованими (як у працях зарубіжних, так і вітчизняних дослідників). Тут визначені питання оцінки і мінімізації ризиків, питання можливого їх попередження і ліквідації.

Категорію «ризик» у більшості понять визначають як небезпеку втрати ресурсів чи недоотримання доходів порівняно з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів. Ризик визначають також усвідомленою можливістю небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами [5]. Його вимірюють частотою, ймовірністю виникнення того чи іншого рівня втрат.

Ризик – це складне явище, що має безліч незбіжних, а іноді протилежних реальних основ. Цим зумовлює можливість існування декількох визначень понять ризику з різних точок зору залежно від цілей дослідження. У табл. 1 представлені визначення ризику відповідно до існуючих міжнародних стандартів та з визначеннями зарубіжних і вітчизняних фахівців.

Наводяться ще й інші поняття ризику, наприклад, ризик є подією, як правило, з негативними економічними наслідками, які, можливо, настануть у майбутньому в розмірах, які не можна передбачити [20]. Поняття ризику трактують також як небезпеку, загрозу, ненадійність, невизначеність, невпевненість, збиток, азарт. Поряд із суто науковим визначенням ризику існують побутові його тлумачення, коли він асоціюється з небезпекою:

- ризик як «дамоклів меч»;
- ризик як удар долі;
- ризик як виклик власним силам;
- ризик як гра;
- ризик як ранній індикатор небезпеки.

Наведені визначення показують, що ризик є досить складним поняттям і що його однозначного визначення майже не існує. Але він має декілька характерних ознак, що характерні усім його видам і які можна покласти в основу формулювання його сутності. Це такі його риси:

- ризики це небезпека втрат;
- ризики настають у вигляді природних явищ чи подій суспільства (індивідів, груп індивідів);
- ризики природних явищ пов'язані з імовірністю (невизначеністю, випадковістю) настання у часі і просторі;

Таблиця 1

Визначення ризику міжнародними стандартами та вітчизняними і зарубіжними авторами

№ п/п	Джерело або автор	Визначення ризику: ризик це
1.	ISO 31000 Risk management. Principles and guidelines	вплив невизначеності на цілі. Вплив – відхилення від того, що очікується
2.	Enterprise Risk Management (ERM) – Integrated Framework Standard COSO	події, вплив яких є негативним, які заважають створенню або ведуть до зниження вартості
3.	Risk Management Standard FERMA	комбінація вірогідності події і його наслідків
4.	Ожегов С. (словник)	«можливість небезпеки» чи «дія на удачу в надії на щасливий результат» [2]
5.	Ренн О.	ризик – це можливість того, що людські дії або результати його діяльності приведуть до наслідків, які впливають на людські цінності [6].
6.	Морган Дж.	ступінь невизначеності одержання майбутніх чистих доходів [7]
7.	Бланк І.	шанс несприятливого результату, небезпека, погроза втрат і ушкоджень [8]
8.	Вітлінський В., Маханець Л.	економічна категорія, яка відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності й конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, ухвалення рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами і невикористаними можливостями [9]
9.	Базилевич В. та ін	ризик, під якими розуміють ризики виникнення таких негативних соціальних явищ, як злочинність, порушення безпеки об'єктів, несприятливі соціальні зовнішні об'єкти та ін. [10]
10.	Лібанова Е., Горбулін В., Пирожков С. та ін.	потенційна характеристика дії, що виявляється у можливості негативних його наслідків. Виокремлюються такі групи ризиків: матеріальні – моральні; значні – незначні; передбачувані – непередбачувані; поточні – довгострокові; актуальні – відтерміновані. [11]
11.	Власюк О.	з позиції національної безпеки ризики ототожнюються із глобальними загрозами та стратегічними викликами [12]
12.	Новікова О.	ризик є першим кроком розвитку небезпеки, за яким послідовно виникає загроза, яка переростає у виникнення небезпечної події, що негативно впливає на безпеку людського та соціального розвитку [13]
13.	Надрага В.	сутність соціальних ризиків як наукової категорії – імовірність негативних проявів у функціонуванні соціальних інститутів, евентуальне уповільнення процесів суспільного відтворення, формування соціальної нестабільності та напруженості [14]
	Грабовий П., Петрова С., Романов Г.	ймовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи поява додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності [15]

Джерело: розроблено автором

– ризики подій суспільства пов'язані з ризиковими рішеннями суб'єктів ризику або з «діями на удачу в надії на позитивний результат»;

– наслідки природних ризиків завжди негативні, а ризики подій суспільства можуть бути як негативні, так і позитивні.

Резюмуючи, можна стверджувати, що ризики – складне і багатопланове поняття, але їм присутні перелічені власні особливості, що дає можливість їх однозначного визначення у вигляді:

Ризики – це явища чи події, ймовірне чи передбачене настання яких призведе чи може призвести до негативних наслідків.

Таке визначення є найбільш загальним і відповідає поняттю ризик-менеджменту, що буде сприяти ефективнішому управлінню ризиками.

У процесі своєї діяльності людство стикається з різними видами ризиків, які відрізняються між собою за місцем і часом виникнення, сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають

на їх рівень, на засоби аналізу і методи опису. У наукових виданнях і в навчальній літературі наводяться різні підходи до визначення категорій ризиків. Так, за чинниками настання у роботі [20] зазначено, що ризики (як можлива небезпека втрат) можуть бути зумовлені певними природними явищами (землетруси, паводки, засуха тощо), випадковими подіями техніко-технологічного характеру (пожежа, аварії, вибухи тощо), кримінальними явищами (крадіжки, розбійницькі напади, шахрайство і та ін.) та явищами суто економічного характеру, різноманітність котрих досить стрімко зростає у зв'язку з поглибленням суспільного поділу праці, розвитком кредитної системи (порушення ритмічності поставок, кризи неплатежу, інфляція тощо).

Хоча всі види ризиків різноманітні, але їх за комплексом ознак можна згрупувати у макрокатегорії. Під категоріями слід розуміти угруповання на макрорівні ризиків за сутністю, чинниками, харак-

тером виникнення та ін. У літературних джерелах виділяють такі категорії ризиків: природні, техногенні, побутові, соціально-політичні, технічні, економічні, кліматичні, екологічні, політичні, соціально-економічні тощо.

Практично у всіх переліках визначень фігурує категорія природних ризиків, що пов'язані з природними явищами. Іноді окремо виділяють і кліматичні ризики, хоча вони є теж природними і тому на макрорівні немає сенсу виділяти кліматичні явища в окрему категорію.

Техногенні й технічні ризики мають однотипні чинники виникнення. Крім того, вони мають схожі методи запобігання ризикам. Тому їх доцільно об'єднати в одну категорію, краще у техногенну.

Соціально-політичні, побутові й соціально-економічні види ризиків охоплюють ризики, що виникають у соціальній сфері життєдіяльності суспільства і у сфері виробництва товарів і послуг. Їх розрізняє як сфера виникнення, так і причини і фактори виникнення, а доцільність їх самостійного дослідження не викликає сумнівів. Тобто в переліку категорій визначення ризиків повинні бути окремі категорії – економічні ризики і соціальні.

Політичні ризики – це ризики соціально-економічної політики, яка досить чітко поділяється на економічну політику і соціальну. Тому і ризики соціально-економічної політики слід поділити на економічні й соціальні і додати їх до категорії економічних і соціальних ризиків відповідно, тим більш що вони різняться і за методами захисту.

Тобто аналіз показує, що усі ризики за сутністю, чинниками, характером і факторами їх виникнення доцільно поділити на природні, техногенні, економічні й соціальні. У табл. 2 наведено поділ ризиків за видами, категоріями і джерелами виникнення.

Для зручності розподілу ризиків за категоріями надамо їх коротку характеристику.

Природні ризики. До природних ризиків належать явища неживої і дикої живої природи, стихійні явища, кліматичні явища. Вони виступають могутніми руйнівними силами і не підкоряються впливу людини. Природні ризики можуть стати причиною стихійного лиха, яке характеризується неоднозначністю наслідків, призводить до людських жертв і завдає значних матеріальних втрат.

Особливістю природних ризиків (природні тектонічні процеси, атмосферні процеси, гідрологічні процеси, сонячна активність і так далі) є великомасштабність негативних наслідків, неможливість їх передбачення та розрахунку. Їх причинами можуть бути як прояви природних катаклізмів, так і дії дикої живої природи (дії диких тварин, мікроорганізмів, властивості рослин тощо) [23].

Техногенні ризики – це ризики, що виникають як аварії внаслідок збою в технології виробництва, раптового виходу зі строю машин, обладнання.

Причиною техногенних ризиків є можливі недоліки або особливі властивості машин і устаткування, помилки під час монтажу або експлуатації, порушення технології робіт, недбалості в роботі тощо, що призводять до передчасних поломок, виходу з ладу машин та обладнання. Вони можуть заподіяти збитки майну, завдати шкоди життю, здоров'ю людей та фінансовим втратам.

Економічні ризики – це ризики суб'єктів господарювання у сфері виробництва товарів і послуг, що пов'язані з імовірністю отримання збитків. Наприклад, на рівні підприємств ризики виникають у разі виробництва неконкурентної продукції, застарілої техніки і обладнання, помилки персо-

Таблиця 2

Види ризиків за категоріями і джерелами виникнення.

Категорія ризиків	Джерело ризиків	Види ризиків
Природні ризики	Природні й кліматичні явища	землетруси; циклони; урагани; повені; смерчі; зсуви; кліматичні зміни; виверження вулканів; ерозія ґрунтів; посуха; пожежа; епідемії тощо
Техногенні ризики	Аварії, недоліки обслуговування, помилки персоналу.	транспортні аварії і катастрофи; аварії на АЕС і ТЕС; аварії на хімічних комбінатах; аварії на продуктопроводах; аварії в системах газопостачання; техногенне забруднення оточуючого середовища; помилки проектування; помилки у виготовленні об'єктів; помилкові дії персоналу; неякісне обслуговування; неякісний ремонт; фізичний знос обладнання тощо.
Економічні ризики	Суб'єкти економічної політики	ризики виробництва; транспортні ризики; комерційні ризики; торговельні ризики; фінансові ризики; інфляційно-дефляційні ризики; валютні ризики; інвестиційні ризики; ризики ліквідності; підприємницькі ризики тощо
Соціальні ризики	Соціальна політика суспільства	ризики відтворення населення; ризики безробіття; ризики у сфері послуг; екологічні ризики тощо
	Безпекова політика	тимчасова чи стійка втрата працездатності; трудове каліцтво; втрата годувальника тощо
	Фізіологічні явища	народження; старість; смерть; інвалідність тощо.
	Поведінка суб'єктів	поведінкові ризики осіб, групи, об'єднань осіб; ризики порушення правопорядку тощо.

Джерело: розроблено автором

налу, несправності допоміжних систем. Банків через крадіжки, злом бази даних, неправильного оформлення документів. Страхових й інвестиційних компаній через неможливість оплатити свої зобов'язання тощо.

У таблиці 2 види економічних ризиків наведені в укрупненому вигляді, а більш детально їх характеризують так [5 та ін.].

Ризики виробничого характеру – це ризики, пов'язані зі збитком від зупинки виробництва внаслідок впливу різних факторів і з загибеллю або ушкодженням основних і оборотних фондів (устаткування, сировина, транспорту і т.д.). А також ризики, пов'язані з упровадженням у виробництво нової техніки і технології.

Транспортні ризики – це ризики, пов'язані з перевезеннями вантажів транспортом: автомобільними, морськими, річковими, залізничним, літаками і т.д.

Комерційні ризики є небезпекою втрат у процесі фінансово-господарської діяльності. Вони означають невизначеність результатів від цієї комерційної справи

Торговельні ризики є небезпекою, пов'язаною зі збитком через затримку платежів, відмовлення від платежу, збитки в період транспортування товару, недопоставки продукції і т.д.

Фінансові ризики пов'язані з імовірністю втрат фінансових ресурсів. Фінансові ризики підрозділяються на два види: ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей, і ризики, пов'язані з вкладенням капіталу (інвестиційні ризики).

Інфляційний ризик – це ризик того, що під час зростання інфляції одержувані грошові доходи знецінюються з погляду реальної купівельної спроможності швидше, ніж ростуть. У таких умовах підприємець несе реальні втрати.

Дефляційний ризик – це ризик того, що під час зростання дефляції відбувається падіння рівня цін, погіршення економічних умов підприємництва і зниження доходів.

Валютні ризики є небезпекою валютних втрат, пов'язаних зі зміною курсу однієї іноземної валюти стосовно іншої, під час проведення зовнішньоекономічних, кредитних і інших валютних операцій.

Ризики ліквідності – це ризики, пов'язані з можливістю втрат під час реалізації цінних паперів або інших товарів через зміну оцінки їхньої якості і споживчої вартості.

Ризик банкрутства – небезпека повної втрати власного капіталу і поява нездатності розраховуватися за усіма взятим на себе зобов'язаннями у результаті неправильного вибору вкладання капіталу;

Кредитний ризик – небезпека несплати позичальником основного боргу і відсотків, що належать кредитору.

Інвестиційні ризики включають:

– ризик втраченої вигоди – це ризик настання непрямого фінансового збитку (неотримання прибутку) у результаті нездійснення якогось заходу;

– ризик зниження прибутковості містить у собі процентні і кредитні ризики;

– ризики прямих фінансових втрат – бюджетний ризик,

– селективний ризик, що пов'язаний із безперервністю вибору видів вкладення капіталу для інвестування.

Підприємницький ризик можна розуміти як економічну категорію, що кількісно (та й якісно) виражається в невизначеності результату наміченої до здійснення підприємницької діяльності і відображає ступінь неуспіху (або успіху) діяльності підприємця (фірми) порівняно із заздалегідь запланованими результатами внаслідок об'єктивно існуючої невизначеності.

Ризик реалізується через втрату підприємцем своїх ресурсів, недоотримання доходів або появу додаткових витрат. Інакше кажучи, ризик є загрозою того, що підприємець зазнає втрат у вигляді додаткових витрат, понад передбачених прогнозом або планом його дій, або отримає доходи нижчі за ті, на які він розраховував.

Соціальні ризики. Соціальні ризики стосуються соціальної сфери життєдіяльності людства. Їх настання призводить до матеріальної незабезпеченості у зв'язку з частковою чи повною втратою доходу.

Аналіз показує, що за ознакою ймовірності настання, джерел виникнення і характеру дії соціальні ризики доцільно класифікувати на такі групи: ризики соціальної політики, ризики ймовірного типу настання, фізіологічні ризики і поведінкові ризики.

Ризики соціальної політики пов'язані з ризиковими рішеннями суб'єктів соціальної політики. Це ризики, що виникають у сфері послуг (освіта, культура, охорона здоров'я, комунальне обслуговування, транспорт і зв'язок та ін.), ризики демографічного і соціального характеру (багатодітність, неповнота сім'ї, сирітство), екологічні ризики тощо.

Ризики ймовірного типу настання – це ризики, що випадково виникають у соціальній сфері у результаті недотримання вимог охорони праці чи порушень установлених правил безпеки (трудова каліцтво, тимчасова чи постійна втрата працездатності, професійне захворювання тощо).

Фізіологічні ризики – це ризики, причинами виникнення яких є фізіологічні реакції чи властивості організму конкретної людини (народження, вагітність та роди, старість, смерть),

Поведінкові ризики – це ризики, причинами реалізації яких є рішення і вчинки конкретних людей, що діють як самостійні особи [27]. Вони можуть бути як мотивованими, так і не мотивованими рішеннями індивідів чи групи осіб. Сюди

належить алкоголізм, наркоманію, корупція, злочинність, масові протести тощо.

Наведений розподіл ризиків відповідає вимогам ризик-менеджменту в частині визначення методів управління ризиками, що може зменшити їх наслідки.

У системі управління визначають *суб'єкт управління* – керуючу систему, що має владні повноваження і певну компетенцію, які дають змогу втілювати свою волю у формі управлінських рішень, керівних команд, обов'язкових до виконання, і *об'єкт управління*, який зобов'язаний підкорятися владній волі суб'єкта і обов'язково виконувати його рішення.

У науковій і навчальній літературі суб'єкти і об'єкти ризику визначаються у вигляді «суб'єктів і об'єктів політики» або «суб'єктів і об'єктів управління». Так, у більшості джерел [24 та ін.] зазначається, що суб'єктом політики є особа, політичні лідери, політична еліта, соціальні спільноти, етнонаціональні спільноти, громадські рухи, громадські організації, політичні партії, регіон, держава. Об'єкт політики – це особа, група суспільства чи організація, на які впливає суб'єкт політики. Іншими словами, суб'єкти політики є і об'єктами політики.

У системі державного управління майже аналогічно зазначається [25 та ін.], що об'єктом управління виступає суспільство, суспільна діяльність, а суб'єктом – органи виконавчої влади. При цьому також зазначається, що суб'єкти є одночасно й об'єктами управління, а об'єкти – суб'єктами.

Із цим положенням не можна цілком погодитися. По-перше, така теза не поширюється на природні й техногенні ризики, по-друге, у разі економічних і соціальних ризиків суб'єкти й об'єкти безпосередньо не ототожнюються (окрім поведінкових ризиків). Так, якщо суб'єктом є влада, а об'єктом суспільство, то влада може бути відділена від народу (хоча народ і вибирає владу) протиріччями у разі ухвалення рішень, що не сприймаються народом.

Тому під час визначення суб'єктів і об'єктів ризиків слід урахувати, що за категоріями ризиків ці поняття мають різні значення і їх слід розглядати окремо.

Виходячи з цих позицій, суб'єктом (джерелом) природних ризиків слід рахувати природні й кліматичні явища, а об'єктом – як окремі території, так і їх населення. Суб'єктами техногенних ризиків є аварії, недоліки виробництва і обслуговування, помилки персоналу, а об'єктами – технологічні системи, машини й обладнання.

Суб'єкти й об'єкти економічних і соціальних ризиків доцільно визначати з позицій ризик-менеджменту, бо їх ризики піддаються правилам управління. У ризик-менеджменті процес управління припускає наявність керованого об'єкта і суб'єкта (органу, що управляє). Під об'єктом

управління розуміють окрему структуру організації або організацію в цілому, на яку спрямована дія, що управляє. Суб'єкт управління – орган або особа, що здійснює дію, що управляє. Тому одна і та ж структура організації не може бути й об'єктом, і суб'єктом управління за винятком ризиків поведінкового характеру. Там дійсно особа або група осіб сама приймає ризикове рішення як суб'єкт і сама відповідає за нього як об'єкт.

Виходячи з цих позицій, суб'єктами економічних ризиків є органи законодавчої і виконавчої влади, органи управління підприємств, установ та ін. зазначають, що об'єктами економічних ризиків на мікрорівні може бути окрема господарська операція, вид продукції, технологія, напрям виробничої діяльності тощо; на мезорівні – окреме підприємство, галузь, соціокультурна спільнота людей певної територіальної одиниці; на макрорівні – країна у цілому.

Суб'єктами ризиків соціальної політики є органи чи організації, установи, що визначають цілі, завдання, пріоритети і нормативно-правову основу соціальної політики і здійснюють дії з її реалізації. До того ж для конкретизації місця виникнення ризику слід визначати *рівень суспільної ієрархії*, де саме він проявляється. Окрім цього, слід мати на увазі, що суб'єкти й об'єкти ризику залежать від джерела їх виникнення. Так, наприклад, суб'єкти й об'єкти ризиків суспільної політики відрізняються від ризиків фізіологічного джерела настання тощо.

Виходячи з цих позицій, можна стверджувати, що суб'єктами ризиків економічної політики і ризиків суто соціальної політики виступають:

- держава в особі законодавчої і виконавчої влади;
 - регіональні й місцеві органи влади;
 - профспілкові організації;
 - громадські організації;
 - бізнес, працедавці в державному і недержавному секторах економіки;
 - підприємства й організації;
 - окремі громадяни.
- До об'єктів цих ризиків належить:
- населення усієї країни;
 - населення регіону;
 - окремі верстви населення;
 - групи громадян, об'єднані за якимись ознаками;
 - сім'я;
 - окремі громадяни.

Суб'єктами ризиків фізіологічного типу настання виступають фізіологічні явища, а об'єктами – окремі індивіди. Ризики поведінкового типу настання, як показано вище, сприймаються для особи чи групи осіб і як суб'єкт ризику, і як об'єкт.

Тут слід акцентувати увагу на тій обставині, що лише цілеспрямована взаємодія суб'єктів і об'єктів забезпечує створення відповідних умов

для задоволення нагальних потреб населення, підвищення добробуту людей, адресної підтримки малозабезпечених верств населення, відтворення робочої сили та ін.

Запропоновані визначення поняття ризиків, їх розподіл за категоріями і джерелами виникнення, характеристика суб'єктів і об'єктів ризику більш повно відображає сутність такого складного поняття, як ризик і будуть сприяти кращому використанню методів ризик-менеджменту у процесі управління ризиками.

Висновки з проведеного дослідження.

Ризики – складне і багатопланове поняття, але їм характерні власні особливості (ризики – це небезпека втрат, ризики настають у вигляді природних явищ чи подій суспільства та ін.), що дає можливість їх однозначного загального визначення у вигляді: ризики – це явища чи події, ймовірно чи передбачене настання яких призведе чи може призвести до негативних наслідків.

Особливості соціальних ризиків (соціальні ризики виникають у соціальній сфері, їх виникнення і рівень впливу від діючої системи соціальної політики тощо) спонукають виділити із складної категорії «Соціально-економічні ризики» (яку визначають багато дослідників) окрему категорію «Соціальні ризики». Як показує аналіз у такому разі за сутністю, чинниками, характером і факторами їх виникнення ризики доцільно поділяти на природні, техногенні, економічні й соціальні.

Аналіз показує, що джерелами ризиків є як природні явища, так і результати дій суспільства. Окрім природних, усі ризики пов'язані з подіями людства: у разі техногенних ризиків як розробників технологій, машин і обладнання та діями обслуговуючого персоналу; у разі економічних ризиків з економічною політикою владних структур; у разі соціальних ризиків із соціальною політикою суспільства і поведінковими рішеннями індивідів і окремих груп населення. Тому техногенні, економічні й соціальні ризики можна і треба зарахувати до таких, що управляються, і боротися з ними засобами ризик-менеджменту.

Суб'єктами ризиків (як джерелами їх виникнення) є природні явища і владні структури, що приймають рішення під час розроблення і здійснення технічної, економічної і соціальної політики. Об'єктами ризиків слід вважати різні верстви населення, на які поширюється дія ризику залежно від виду ризику і рівня суспільної ієрархії його виникнення. У результаті всі ризики стосуються відповідних верств населення або через бюджети (зачіпаючи доходи чи витрати населення), або безпосередньо. Поведінкові ризики мають суб'єкт і об'єкт в одній особі.

Проведена у роботі систематизація видів ризиків за сутністю, категоріями і джерелами виникнення відповідає вимогам ризик-менеджменту і

буде сприяти більш чіткому вибору інструментів управління ними. Водночас помітна необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Панфилова Э. Понятие риска: многообразие подходов и определений. Теория и практика общественного развития. 2015. № 4.
2. Ожегов С. Толковый словарь русского языка: / Под ред. проф. Л. Скворцова. 28 е изд., перераб. Москва: ООО «Издательство «Мир и Образование». 2012. 1376 с.
3. Бек У. От индустриального общества к обществу риска. THESIS. 1994. № 5.
4. Романов В. Понятие рисков в экономической деятельности. URL: <http://www.aup.ru/articles/finance/1.htm>
5. Поняття ризику як економічної категорії. URL: http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fof/bs/2010/10-076/1_2.html
6. Ренн О. Три десятилетия исследования риска. Вопросы анализа риска. 1999. № 1.
7. Forbes, John Douglas. J. P. Morgan, Jr., 1867–1943. U. Press of Virginia, 1981. 262 pp.
8. Бланк И. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев: Ника-Центр, 1998. 480 с. (Библиотека финансового менеджера. Выпуск 1).
9. Вітлінський В., Маханець Л. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності: Навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2008. 432 с.
10. Базилевич В. Страхування. URL: <http://westudents.com.ua/glavy/89239-23-klasifikatsiya-ekonomichnih-rizikiv.html>
11. Політика інтеграції українського суспільства в контексті викликів та загроз подій на Донбасі (національна доповідь) / Лібанова Е., Горбулін В., Пирожков С. та ін.; за ред. Е. Лібанової. Київ: НАН України, 2015. 363 с.
12. Власюк О. Шляхом децентралізації: виклики, ризики та пріоритети реформування регіонального розвитку в Україні. Регіональна економіка. Львів, 2015. № 1. С. 5–18.
13. Новікова О. Оцінка соціальних ризиків в регіонах України як підстава для прийняття управлінських рішень щодо їх подолання. URL: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Jul08/08.htm>.
14. Надрага В. Соціальні ризики в трудовій сфері. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень, 2015. 471 с.
15. Грабовий П., Петрова С., Романов К. Ризики та їх вплив на прийняття господарських рішень. URL: <http://pidruchniki.com/19170728/ekonomika/>.
16. Донець Л. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. URL: <http://westudents.com.ua/glavy/22688-41-rizik-yak-ekonomichna-kategoriya.html>
17. Моисеева А. Обзор международных и национальных стандартов в области управления рисками. Молодой ученый. 2017. № 10. С. 261–264. URL: <https://moluch.ru/archive/144/40449>
18. Шопенко А. Социальные риски транзитивного общества. Автореферат диссертации на соиск.

ученой степ. доктора социологических наук. Санкт-Петербург: «Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет». 2011.

19. Риск как экономическая категория. URL: <http://www.askins.ru/index.php/kategory>

20. Поняття ризику та його основні характеристики. URL: <https://studopedia.org/4-155014.html>

21. Антонова Н. Риски: классификация и методы управления в рамках дью дилидженс. Аудиторские ведомости. 2016. № 7.

22. Храмова К. Особенности социальных рисков постиндустриального общества. В мире научных

открытий. 2011. URL: <http://naukarus.com/osobennosti-sotsialnyh-riskov-postindustrialnogo-obschestva>

23. Классификация рисков по сфере возникновения. URL: <http://www.znay.ru/risk/02-03.shtml>

24. Суб'єкт і об'єкт політики. URL: <http://textbooks.net.ua/content/view/6593/44/>

25. Об'єкти та суб'єкти управління. URL: <https://studfiles.net/preview/5594494/page:2/>

26. Кузьмина Н., моргунова Н., Филимонова Н. Курс лекций по дисциплине «Управление рисками» / Владим. гос. ун-т. Владимир: Изд-во Владим. гос. ун-та, 2007. 76 с.

ЗБРОЙНІ КОНФЛІКТИ: ЕНУМЕРАЦІЯ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ЕКОНОМІКОЮ ARMED CONFLICTS: ENUMERATING AND CORRELATION WITH THE ECONOMY

Визначено поняття «війна» та наведено її кількісні ознаки, а також чинники формування суспільного образу війни. Розглянуто форми сучасних конфліктів, які мають назву «DIME-конфлікти» і відбуваються у таких двох формах, як гібридні та мережево-центричні. Розглянуто сутність поняття «гібридна війна» й охарактеризовано її як такий вид збройного конфлікту, що поєднує традиційні військові дії, малу війну та кібервійну. Визначено способи активного проведення економічної боротьби, серед яких: економічна розвідка; боротьба за ринки стратегічного призначення; протистояння у сфері військово-економічної підготовки; підрив економічного потенціалу суперника та захист власної економічної бази та інфраструктури. Виявлено, що для кризового часу найбільш ефективним видом є мобілізаційна стратегія розвитку.

Ключові слова: війна, кібервійна, збройний конфлікт, стратегія, мобілізаційна економіка.

Определено понятие «война» и представлены ее количественные характеристики, а также факторы формирования общественного образа войны. Рассмотрены формы современных конфликтов, которые называются «DIME-конфликты» и осуществляются в таких двух формах, как гибридные и сетевые-центричные. Рассмотрена сущность понятия «гибридная война» и охарактеризована как такой вид вооруженного конфликта, который сочетает тради-

ционные военные действия, малую войну и кибервойну. Определены способы активного проведения экономической борьбы, среди которых: экономическая разведка; борьба за рынки стратегического назначения; противостояние в сфере военно-экономической подготовки; подрыв экономического потенциала соперника и защита собственной экономической базы и инфраструктуры. Выяснено, что для кризисного времени наиболее эффективным видом является мобилизационная стратегия развития.

Ключевые слова: война, кибервойна, вооруженный конфликт, стратегия, мобилизационная экономика.

The concept of "war" is defined, and its quantitative characteristics are presented, as well as the factors shaping the social image of war. Forms of modern conflicts called DIME-conflicts are considered and implemented in two forms: hybrid and network-centric. The essence of the concept of "hybrid war" is considered and is described as such a kind of armed conflict that combines traditional military actions, small war and cyberwar. The ways of active economic struggle are determined, among them: economic intelligence; struggle for strategic markets; the struggle in the sphere of military-economic training; undermine the economic potential of the rival and protecting its own economic base and infrastructure. It was found out that for the crisis time the most effective type is the mobilization development strategy.

Key words: war, cyberwar, armed conflict, strategy, mobilization economy.

УДК 338.245.2

Федотова Ю.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Постановка проблеми. Вибір та безсумнівна актуальність проблематики цього теоретичного дослідження пов'язані з наявними тенденціями збільшення кількості відкритих та прихованих протистоянь між країнами світу. Так, на світовій мапі сьогодні можна нарахувати 40 точок, де відбуваються військові конфлікти: Ізраїль, Сирія, Туреччина, Іран, Пакистан, Афганістан, Індія і Україна та ін.

Сучасні військові конфлікти відрізняються різноманітними формами протистоянь, деякі з яких офіційно не визнаються противником, що протирічить нормам міжнародного права. У такий важкий період усі сфери суспільства функціонують в особливому режимі, який суттєво відрізняється від мирного часу. Економіка як невід'ємний складник суспільного життя спрямована на вирішення актуальних військових завдань, а отже, типовий норма-

тивний макроекономічний аналіз має відповідати цим особливостям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У роботах вітчизняних учених, серед яких особливе місце займають праці військових теоретиків, детально описані особливості та класифікація воєнних конфліктів, окреслено особливості сучасних протистоянь [1, 2, 3, 4, 7]. Однак, на нашу думку, недостатньо уваги приділено дослідженню специфіки функціонування економіки держави під час воєнного конфлікту.

Формулювання цілей статті. Економіка є матеріально-технічною базою війни. Рівень розвитку національного господарства визначає можливість своєчасного забезпечення потреб армії технічними засобами озброєної боротьби повною мірою, організацію роботи транспорту, систем постачання, вдосконалення відповідної інфраструктури та ін.

Варто зазначити, що, крім того, економічний чинник перетворився ще й в один із складників воєнних протистоянь.

Отже, метою цього дослідження є систематизація теоретичних поглядів на типологію воєнних конфліктів та їх енумерація, аналіз специфіки національної економіки країни, що бере участь у воєнному конфлікті.

Виклад основного матеріалу. Звернімося до описативного аналізу поняття воєнних конфліктів [1]. Дослідження їхньої структури та динаміки демонструє, що протистояння не завжди відбуваються у формі агресії (війни), а можуть набувати форми озброєного конфлікту. Натомість війна передбачає ведення бойових дій із застосування зброї та бойової техніки. Для неї характерні також економічні, дипломатичні та інформаційні протистояння, але на першому місці залишаються оборонні та наступальні військові операції, які здійснюються відповідно до норм міжнародного права.

Отже, вчені у галузі військових наук мають чітку позицію щодо визначення поняття «війна». Ю.В. Бураков зазначає, що під час великого збройного конфлікту можливі втрати не менше однієї тисячі осіб протягом одного року. Якщо кількість загиблих протягом року перевищує 1000 осіб, то застосовується термін «війна» [1].

А яке ставлення має суспільство до цього явища? У літературі є думка, [2], згідно з якою феномен війни у сучасному суспільстві пов'язаний із поняттям «свобода», ступінь якої залежить від кількості споживчих благ у володінні певного суб'єкта. Отже, свобода так чи інакше має грошове вираження. Автор наголошує, що сучасна кіноіндустрія та комп'ютерні ігри також сприяють формуванню образу війни і розглядають її як сферу бізнесу, а результати оцінюються у вигляді прибутку та збитків. Все це впливає на те, що причинами сучасних конфліктів часто є економічні інтереси, наприклад, бажання контролювати сві-

тову торгівлю енергетичними ресурсами, насамперед нафтою, яка набула глобального значення для сучасної цивілізації.

Зауважимо, що сьогодні більшість протистоянь мають форму збройних конфліктів і мають назву «DIME-конфлікти» (від англ. Diplomacy – дипломатія, Information – інформація, Armed Forces – збройні сили, Economy – економіка). Ці конфлікти відбуваються у двох формах, таких як гібридні та мережево-центричні. Розглянемо детально особливості кожного.

Головною метою гібридної війни є не фізичне знищення противника, а його підкорення, заволодіння ресурсами. Саме тому під час цього типу конфлікту активно застосовуються мілітарні, квазі-мілітарні, дипломатичні, інформаційні, економічні та інші засоби.

Уперше цей термін був застосований у США. Іменник «hybrid» у кембриджському словнику трактується таким чином:

1) рослина або тварина, яка була виведена із двох різних типів з метою отримання найкращих характеристик;

2) те, що являє собою суміш двох різних речовин [3].

Отже, зміст цього терміна полягає у поєднанні певних характеристик у єдиному фізичному явищі чи об'єкті. Варто наголосити, що термін «hybrid war» у світі почав застосовуватися тільки після початку російської агресії проти України. До цього часу використовували словосполучення «hybrid warfare», що перекладається як «гібридні засоби ведення військових дій». Отже, сьогодні спостерігається очевидне розширення концепту застосування терміна.

Термін «гібридна війна» не є винятково військовим. Виділяють такі погляди на її сутність.

По-перше, це воєнна стратегія, що поєднує традиційні військові дії, малу війну та кібервійну.

Згідно з міжнародним правом, малі війни розуміють як локальні, тобто воєнні дії між двома або більше країнами, обмежені інтересами задіяних у конфлікті держав та за територіальною ознакою – невеликим географічним регіоном, який є частиною однієї з учасниць.

Кібервійна являє собою застосування комп'ютерних технологій та мережі Інтернет однією державою з метою підірвання обороноздатності іншої країни. Прикладом сучасних кібератак є розповсюдження вірусу Petya. А, який за кілька годин атакував сервери Кабміну, аеропортів м. Києва, служби «Нова Пошта», мережі автосалонів по всій Україні, банківські системи, метрополітени тощо. Іншим прикладом є вірус Helken, який у 2003 році за декілька десятків хвилин спричинив збої у роботі близько 75 тисяч комп'ютерів у світі.

Другим поглядом на зміст гібридної війни є застосування атак із використанням ядерної, біо-

логічної, хімічної зброї, самородних знарядь для терористичних атак та інформаційного тиску.

Третій погляд полягає у розгляді гібридної війни як гнучкої динаміки бойового простору, що передбачає швидку реакцію та адаптацію учасників протистояння.

Зауважимо, що економічній сфері відведено особливе місце у гібридній війні, оскільки застосування економічних важелів дає змогу значно зменшити використання озброєння. Так, наприклад, протягом 2014–2015 рр. відбувалися такі дії з боку Російської Федерації стосовно України: застосовано торговельні обмеження щодо української продукції молокопереробної галузі, рослинництва, заблоковано транзит цукру з України до країн Середньої Азії. Для всіх товарів, які експортувалися до Російської Федерації, було посилено процедури митного контролю, які збільшили тривалість оформлення вантажів до 15 діб.

Крім того, Росія запровадила ембарго на імпорт продуктів із України та створила значні завади для транзиту українських товарів до країн Центрально-Східної Азії, а саме: запроваджено обмеження щодо транзиту товарів до Киргизстану та Казахстану.

Продовжуючи аналіз збройних конфліктів, занадто, що концепція мережево-центричної війни є американською. Цей термін застосовувався під час операції США у Перській затоці. Специфіка такого типу воєнних дій полягає у максимальній адаптивності дій військ завдяки широкому застосуванню інформаційних технологій. За таких умов бойові одиниці можуть діяти автономно.

Розглядаючи ситуацію на Сході України, користуючись нормами міжнародного права, варто зауважити, що йдеться про міжнародний збройний конфлікт. За даними ООН, 4,4 мільйона людей постраждали від збройного конфлікту, загинуло понад 2530 мирних жителів, а 9000 осіб було поранено [4]. Спеціалісти підкреслюють, що, незважаючи на кількість загиблих понад 1000 осіб, не можна говорити про наявність війни, оскільки відсутнє її офіційне визнання сторонами конфлікту та розірвання співпраці і всіх дипломатичних стосунків.

Хотілося б додати, що сьогодні поряд із вищенаведеними способами активно проводиться економічна боротьба. Основними її напрямками є:

- 1) економічна розвідка;
- 2) боротьба за ринки стратегічного призначення – сировини, військової техніки та військово-промислових технологій;
- 3) протистояння у сфері військово-економічної підготовки (виробництво військової техніки, мобілізаційна підготовка економіки);
- 4) підриг економічного потенціалу суперника та захист власної економічної бази та інфраструктури [5].

Багатоваріантність воєнних конфліктів, які не завжди мають форму воєнного протистояння, вимагає зміни економічної стратегії розвитку держави, що являє собою важливі цілі та методи їхньої реалізації.

Так, економічні стратегії у загальному вигляді поділяють на ліберальні із мінімальною регуляторною функцією держави, регульовані, які чітко регламентуються урядом держави, та мобілізаційні. Останній тип стратегій має адаптивний характер і орієнтується на вирішення актуальних поточних завдань.

Для мирного часу найбільш прийнятною є ліберальна стратегія. Регульована стратегія націлена на зменшення негативних економічних явищ. Однак вона не досить прийнятна для кризового часу, де найбільш ефективним видом є мобілізаційні стратегії.

З огляду на вищенаведену класифікацію моделей поведінки держави з метою вирішення поставлених завдань, економіка під час воєнного конфлікту має назву мобілізаційної, завдання якої – пріоритетний розвиток найбільш важливих сфер народного господарства. Такий тип національної економіки здійснюється лише в особливі часи. Історичним прикладом, який підтверджує ефективність такої стратегії, є економіка СРСР за часів Другої світової війни. Так, у період з 1937 по 1940 р. частка прямих військових витрат у сумі національного доходу подвоїлася. Питома вага продукції військового призначення у загальному обсязі валової промислової продукції становила близько 25%. У тридцять років двадцятого століття великі заводи у містах Запоріжжя, Керч, Київ, Миколаїв та Одеса перейшли на спорудження легких наводних кораблів. Машинобудівні заводи зосередили свої зусилля на виробництві двигунів, силових установок, вузлів та агрегатів для бойових кораблів.

Таким чином, мобілізаційна економіка спрямована на ефективне використання ресурсів для модернізації виробництва з метою успішної перемоги у збройному протистоянні [6, с. 123]. Складність упровадження такої моделі полягає у постійному збереженні балансу між соціальною відповідальністю з боку держави і необхідністю реагування на виклики часу.

Варто наголосити, що реалізація ліберальної стратегії, яка найбільше відповідає демократичним цінностям суспільства, під час участі країни у збройному протистоянні не може повністю мірою забезпечити економічне зростання у кризовий період.

На думку вітчизняних дослідників [6, с. 125], можна виділити такі принципи мобілізаційної економіки.

По-перше, це інституціональність. Сутність цього принципу полягає у виході за межі саморе-

гуляції і потребує створення потужних політичних інститутів.

Другий принцип – синергізм, який полягає у взаємодії основних галузей економіки з ідеологічними інститутами з метою швидкої трансформації і досягнення стратегічних цілей.

Комунітарність є третім принципом. Його сутність полягає у пріоритетності загальнодержавних інтересів над приватними. Реалізація цього принципу, на нашу думку, неможлива без усвідомлення національної ідентичності та виховання патріотизму серед населення країни.

Четвертий принцип – конфронтаційність, тобто розуміння необхідності протистояння суспільства глобальним загрозам.

П'ятий принцип стосується економічної сфери і має назву «автарктичність». Він полягає у забезпеченні рівномірного рівня розподілу доходів, формуванні сприятливого інвестиційного клімату, відповідності якості продукції міжнародним стандартам. Автарктичність має на меті підтримання економічного зростання країни навіть під час її участі у збройному протистоянні.

Шостий принцип – стратегічне регулювання, яке передбачає активну державну роль у зовнішньоекономічній діяльності.

Резюмуючи вищесказане, відзначимо, що мобілізаційна економіка невід'ємна від державного регулювання економічних процесів і здійснення протекціоністських заходів.

Національна економіка країни під час участі у воєнному протистоянні, на відміну від способів господарювання у мирний час, має певні специфічні завдання [7, с. 123].

По-перше, забезпечення пріоритетного розвитку військово-промислового комплексу та науково-дослідних розробок у галузі військової науки.

По-друге, здійснити підготовку до мобілізаційної перебудови економіки на випадок війни.

Третє завдання полягає у сприянні розвитку комунікацій та інфраструктури.

По-четверте, необхідною умовою є підтримка стійкості економіки, її здатність функціонувати у воєнний час.

П'яте завдання полягає у забезпеченні стійкості управління та надійного отримання інформації.

Варто наголосити, що дотримання вищенаведених цілей є вкрай важливим під час воєнного конфлікту.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати здійсненого теоретичного дослідження, варто зазначити, що останніми роками витрати на озброєння серед більшості країн світу зростають. До країн із найбільшою часткою витрат на озброєння входять, за даними на 2016 рік,

США (611 млрд доларів), Китай (215 млрд доларів), Росія (69,8 млрд доларів), Саудівська Аравія (63,7 млрд доларів), Індія (55,9 млрд доларів), Франція (55,7 млрд доларів), Великобританія (48,3 млрд доларів), Японія (46,1 млрд доларів), Німеччина (41,1 млрд доларів) [8]. Це зумовлене зростаючою кількістю збройних протистоянь, які сьогодні поряд із детально визначеними у чинних нормах міжнародного права наступальними й оборонними військовими операціями використовують дипломатичні, інформаційні, економічні та інші методи боротьби, які можуть мати прихований характер. У таких умовах потреби оборони країни виходять на перше місце, що знаходить своє відображення у перебудові економіки країни. Встановлено, що найбільш ефективною стратегією є мобілізаційна, головним завданням якої є оптимальне поєднання пріоритетної підтримки оборонної галузі та соціальної відповідальності уряду перед населенням країни-учасника воєнного конфлікту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бураков Ю.В. Теоретичні аспекти класифікації локальних війн та збройних конфліктів сучасності / Ю.В. Бураков // Військово-науковий вісник. 2016. Вип. 25. С. 214–232.
2. Оздіев А.С. Понятие войны в системе ценностей современного общества [Електронний ресурс] / Оздіев А.С. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ponyatie-voyny-v-sisteme-tsennostey-sovremennogo-obschestva>. – Назва з екрану.
3. Cambridge Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/ru/>. – Назва з екрану.
4. Офіційний сайт Інформаційне агентство «УНІАН». URL: <https://www.unian.ua/war/10025747-v-ukrajini-4-4-milyona-lyudey-postrazhdali-cherez-viynu-na-donbasi-oon.html>. – Назва з екрану.
5. Костенко Г.Ф. Типи, види воєнних конфліктів та їх класифікація [Електронний ресурс] / Г.Ф. Костенко. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe/Nvdau_1999_2_10.pdf. – Назва з екрану.
6. Світова гібридна війна: український фронт: монографія [за заг. ред. В. П. Горбуліна]. Київ: НІСД, 2017. 496 с.
7. Колесніков В.О. Актуальність мобілізаційної стратегії розвитку економіки держави в аспекті забезпечення обороноздатності [Електронний ресурс] / В.О. Колесніков, П.О. Жупінський, Р.Р. Тимошенко // Збірник наукових праць Центру воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського. 2016. № 2. С. 121–126.
8. Рейтинг країн із найбільшими військовими витратами. Інфографіка. URL: <https://tsn.ua/svit/rejting-krayin-z-naybilshimi-viyskovimi-vitratami-infografika-919817.html>. – Назва з екрану.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ОЗНАКИ ВСТАНОВЛЕННЯ РИЗИКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ
SIGNS OF ESTABLISHMENT OF RISK ACTIVITIES OF BANKS

У статті розглянуто питання визначення сутності поняття «ризик», «банківський ризик», а також питання встановлення Національним банком України ознак ризикової діяльності банків. Досліджено ознаки ризикової діяльності банків, що встановлені Національним банком України. Розглянуто питання застосування заходів впливу до банків за здійснення ризикової діяльності. Досліджено питання наявності загрози інтересам кредиторів та вкладників банку – необхідної умови у застосуванні заходів впливу за здійснення ризикової діяльності.

Ключові слова: банк, ризик, банківський ризик, банківська діяльність, управління ризиком, банківський нагляд, Національний банк України.

В статье рассмотрены вопросы определения сущности понятия «риск», «банковский риск», а также вопросы установления Національним банком України признаков ризикової діяльності банків. Исследованы признаки ризикової діяльності банків, установленные Національним банком України. Рассмотрены вопросы применения мер воздействия к банкам за осуществление

ризикової діяльності. Исследован вопрос наличия угрозы интересам кредиторов и вкладчиков банка – необходимого условия при применении мер воздействия за совершение ризикової діяльності.

Ключевые слова: банк, риск, банковский риск, банковская деятельность, управление риском, банковский надзор, Национальный банк Украины.

The article deals with the issue of determining the essence of the concept of "risk", "banking risk", as well as the issue of establishing the risk behavior of banks by the National Bank of Ukraine. The signs of risk activity of banks, which are established by the National Bank of Ukraine are investigated. The questions of application of measures of influence on banks for carrying out of risk activity are considered. The question of the existence of a threat to the interests of creditors and depositors of the bank, as a necessary condition, during the application of measures of influence on the implementation of risk activities was explored.

Key words: bank, risk, banking risk, banking, risk management, banking supervision, National bank of Ukraine.

УДК 338.71 (477)

Бедненко В.М.

аспірант

Університет банківської справи

Вовчак О.Д.

д.е.н., професор

Університет банківської справи»

Постановка проблеми. Трансформація сучасного ринкового середовища посилює конкурентну боротьбу на внутрішніх і зовнішніх ринках, що зумовлює виникнення нових, а також урахування вже існуючих факторів, що впливають на організацію й ефективність здійснення банківської діяльності. Зазначені процеси супроводжуються актуалізацією проблеми підвищення ефективності управління ризиками банківської діяльності.

Ризик є суттєвим складником банківської діяльності, тому що така діяльність, як і будь-яка фінансово-економічна діяльність, характеризується високим рівнем невизначеності (багатоваріантності) ухвалення управлінських рішень, на які впливає значна чисельність факторів та дій контрагентів, достовірні наслідки яких важко передбачити з необхідною точністю. Саме з невизначеністю чи з імовірнісними процесами, зумовленими важкістю точного передбачення перебігу подій у майбутньому, пов'язане виникнення ризику.

Водночас у наукових дослідженнях досі немає єдиного підходу до визначення категорії «ризик». Незважаючи на те, що дослідженню сутності банківських ризиків присвячено багато наукових праць, нині не існує єдиного визначення цього поняття. Із погляду діяльності банків на ринку фінансових послуг, під банківським ризиком більшість фахівців розуміють загрозу втрати банком частини своїх

ресурсів, недоотримання запланованих доходів, а також потенційну можливість отримати додатковий прибуток у разі реалізації певних (прийнятих для банку) фінансових ризиків [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі науковці, серед яких А. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко, вважають, що ризик – це «усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами» [2]. Є. Брігхем вважає, що ризик – «це можливість того, що може статися якась несприятлива подія» [3]. С. Мочерний пов'язує ризик із невизначеністю, непередбаченістю, випадковістю поведінки суб'єктів ринкових відносин, що можуть завдавати збитків [4]. О. Стоянова в підручнику «Фінансовий менеджмент» визначає, що ризик – це «...ймовірність виникнення збитків або недоотримання доходів порівняно з прогнозованим варіантом» [5].

Прихильники другої точки зору (О. Єгорова [6], О. Лаврушин [7], Дж. Шортрід [8], Т. Райс, Б. Койлі [9], Л. Романенко, А. Коротеєва [10], Д. Гриджук [11]) вважають, що поняття «ризик» припускає можливість отримання як позитивного, так і негативного результату.

Водночас науковий підхід, за якого ризик може мати позитивні наслідки, позбавляє вчених моти-

вації для подальшого розвитку методології мінімізації ризиків. З урахуванням цього ризик необхідно розглядати ймовірністю настання подій, що призводять до негативних наслідків. На думку більшості науковців, яка поділяється нами, більш правильно вважати ризиком тільки суб'єктно усвідомлену небезпеку появи негативного результату.

Цей підхід до визначення сутності поняття «ризик» використаний і в більшості законодавчих актів, пов'язаних із ризиками різного роду та виду. Так, відповідно до Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», ризик – «кількісна міра небезпеки, що враховує ймовірність виникнення негативних наслідків від здійснення господарської діяльності та можливий розмір втрат від них» [12]. У Законі України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» зазначено, що ризик – це «можливість виникнення та ймовірні масштаби наслідків негативного впливу протягом певного періоду часу» [13]. На нашу думку, цей підхід значно спрощує розуміння поняття «ризик».

Підвищена увага до поняття ризику в банківській практиці цілком виправдана, оскільки виконуючи роль фінансових посередників в економічній системі, банківські установи переважно здійснюють свої операції за рахунок коштів клієнтів. Формування ресурсної бази шляхом запозичення та залучення коштів від юридичних та фізичних осіб вимагає від банків підвищеної надійності та високого рівня суспільної довіри.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ознак ризикової діяльності банків, які визначаються Національним банком України та встановлюються ним в діяльності банків під час здійснення банківського нагляду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банк (як відкрита динамічна система) постійно знаходиться під впливом значної кількості факторів зовнішнього середовища, дію яких можна прогнозувати з різним рівнем ймовірності. Це положення покладене в основу класифікації банківських ризиків, яка традиційно передбачає їх поділ за критерієм здатності банку контролювати фактори виникнення на зовнішні (системні) та внутрішні (індивідуальні) [14].

При дослідженні поняття «банківський ризик» учені намагаються адаптувати визначення категорії «ризик» до специфічних умов його виникнення у банківській діяльності. З огляду на це вважаємо, що не може існувати істотних відмінностей у підходах, які застосовуються в обох випадках. Так, Л. Бондаренко у своєму дослідженні розрізняє шість підходів до визначення поняття «банківський ризик» [15]: ймовірність відхилення від очікуваного результату; загроза втрат; ймовірність отримання як збитків, так і прибутку; невпевненість перед-

бачення результату; ситуативна характеристика діяльності банку, що відображає невизначеність її результату; діяльність банку, пов'язана з подоланням невизначеності.

Аналіз наявних у літературних джерелах визначень поняття «банківський ризик» указує на те, що більшість із них є схожими, а відмінності полягають переважно в обраному підході до розуміння сутності ризику загалом (відповідно до поданого вище огляду генезису трактувань даної економічної категорії). У розглянутих інтерпретаціях поняття «банківський ризик», як правило, акцентується увага на його фінансовому характері, що виявляється у формі можливих результатів ситуації ризику [14].

Таким чином, більшість дослідників визначає фінансовий складник банківських ризиків та схиляється до того, що банківські ризики – це фінансові ризики, що призводять до збитків та втрат. Підтвердженням такого висновку є й те, що під час розгляду окремих банківських ризиків дослідники також підкреслюють фінансовий складник.

Необхідно зазначити, що банківський ризик разом із загрозою понесення певних фінансових втрат за несприятливого розвитку ситуації одночасно є потужним стимулятором банківського розвитку, що спонукає банки досягати успіху в конкурентному середовищі. Небажання тих чи інших банківських установ приймати на себе економічно доцільні обсяги ризиків призводить до їх відставання в розвитку, втрати конкурентоспроможності та поступового їх витіснення з ринку конкурентами, більш схильними до ризику [14].

Ураховуючи зазначене вище, А. Єпіфанов та інші формулюють таке визначення банківських ризиків: це кількісно оцінена ймовірність невідповідності обсягових, просторових та часових параметрів фінансових потоків банку очікуваням, яка формується у результаті цілеспрямованої дії або бездіяльності зацікавлених суб'єктів економічних відносин, що відбивається на зміні його фінансового стану та динаміки розвитку. Як зазначає А. Єпіфанов та ін. [14], у цьому визначенні використано узагальнюючий підхід до об'єкта та прояву банківських ризиків, сформульований з урахуванням розглянутих вище сутнісних аспектів як економічних ризиків в цілому, так і специфічних аспектів їх прояву для банківської діяльності [14].

Специфіка банківських ризиків тісно пов'язана із сутністю банківської діяльності, яка проявляється у сфері обміну та платіжного обороту. Банківські ризики значною мірою характеризуються соціальною відповідальністю, оскільки банки ризикують не тільки і не стільки власними ресурсами, а переважно грошовими коштами клієнтів [16]. Через це банківські кризи провокують більш відчутні негативні наслідки, ніж ризики виробництва, оскільки спричиняють фінансові втрати за

ланцюгом грошово-кредитних зобов'язань, сформованих учасниками банківських операцій.

Отже, з урахуванням вказаних вище сутнісних особливостей банківських ризиків управління ними має бути спрямоване не стільки на уникнення збитків під час здійснення банківських операцій, скільки на реалізацію заходів щодо формування системи, яка забезпечить оптимальну реалізацію інтересів банку та його клієнтів.

Формування ефективної системи управління ризиками у діяльності банку несе за собою, на нашу думку, необхідність встановлення змістовного наповнення визначення дефініцій «ризик банківської діяльності», «ризик діяльності банків» та «банківські ризики», виходячи із загальнонаукових концепцій, сформованих вітчизняними та зарубіжними вченими.

Національний банк України (далі – Національний банк) визначає банківський ризик за його впливом на капітал і надходження. Ризик – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку [17]. Ризики впливають із специфіки банківської діяльності, що здійснюється в умовах ринкових відносин, і означають імовірність одержання доходів, менших від очікуваних, зниження вартості активів. Підвищені банківські ризики призводять до значних фінансових утрат і, як наслідок, до банкрутства банків.

Із точки зору банку, ризик – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів. Такі збитки можуть бути прямими (втрата доходів або капіталу) чи непрямими (накладення обмежень на здатність банку досягати своїх бізнес-цілей).

Із метою здійснення банківського нагляду Національний банк України виділив дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик. Ці види ризиків не є взаємовиключними. Будь-який банківський продукт або послуга може наражати банк на кілька ризиків [18].

При цьому слід зазначити, що статтею 48 Закону України «Про банки і банківську діяльність» установлено, що банкам забороняється здійснювати ризикову діяльність, що загрожує інтересам вкладників чи інших кредиторів банку. Перелік ознак, наявність яких є підставою для висновку Національного банку України про провадження банком ризикової діяльності, що загрожує інтересам вкладників чи інших кредиторів банків, визначається нормативно-правовим актом Національного банку України та оприлюднюється у встановленому законом порядку [19].

Такі ознаки визначені у Положенні про застосування заходів впливу, яке встановлює, що Національний банк має право зробити висновок про здійснення банком ризикової діяльності на підставі результатів аналізу звітності банку за результатами банківського нагляду, перевірок дотримання банками вимог валютного законодавства або законодавства з питань фінансового моніторингу [20].

Так, ознаками здійснення банком ризикової діяльності можуть бути такі: здійснення банком операцій (безпосередньо або опосередковано), що не мають очевидної економічної доцільності (сенсу); здійснення опосередкованого кредитування пов'язаних із банком осіб; невключення до переліку пов'язаних із банком осіб, які мають ознаки пов'язаності з банком та з якими банк здійснює операції прямо чи опосередковано; здійснення операцій із цінними паперами, що мають ознаки фіктивності; використання банком фінансових інструментів, що призводить до штучного поліпшення фінансового результату банку або викривлення його звітності; дострокове повернення строкових коштів, залучених від пов'язаних із банком осіб; одноразове грубе або систематичні порушення банком законодавства у сфері готівкового обігу.

Вищезазначені ознаки можна назвати такими, що належать суто до складника банківського нагляду і можуть бути виявлені Національним банком України під час проведення банківського нагляду за здійсненням банком банківської діяльності, тобто вчиненням або невчиненням саме банком певних дій.

Крім того, Національний банк України також визначив ознаки здійснення банками ризикової діяльності у сфері фінансового моніторингу, а саме:

1) проведення клієнтами банку фінансових операцій, що не мають документального підтвердження очевидної економічної доцільності (сенсу) та/або, якщо у банку немає документів (інформації) щодо реальних фінансових можливостей здійснення фінансових операцій клієнтів або в разі невідповідності фінансових операцій клієнта наявним у банку документам (інформації) щодо фінансового стану та/або змісту діяльності (соціального статусу) клієнта;

2) участь банку (надання банком послуг) в проведенні фінансових операцій, характер або наслідки яких дають підстави вважати, що вони можуть бути пов'язані з виведенням капіталів, легалізацією кримінальних доходів, конвертацією (переведенням) безготівкових коштів у готівку, здійсненням фіктивного підприємництва, уникненням оподаткування тощо (зокрема пов'язаних зі зняттям готівкових коштів, переказом коштів за кордон, купівлею-продажем цінних паперів, використанням рахунків осіб не за призначенням тощо);

3) проведення банком або клієнтами банку фінансових операцій, характер або наслідки яких дають підстави вважати, що вони можуть бути пов'язані з уникненням виконання вимог та обмежень, передбачених банківським, валютним законодавством, законодавством із питань фінансового моніторингу;

4) нездійснення банком достатніх заходів для запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму;

5) невикористання банком права відмовити в проведенні клієнтами банку регулярних фінансових операцій, характер яких дає підстави вважати, що вони можуть бути пов'язані з використанням послуг банку для легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму, фінансування розповсюдження зброї масового знищення чи вчинення іншого злочину;

6) здійснення банком або клієнтами банку фінансових операцій із використанням утрачених, викрадених документів або таких, що мають ознаки підроблених, недійсних (нікчемних);

7) здійснення фінансової операції клієнтом, який є публічним діячем, особою, близькою або пов'язаною з публічним діячем, щодо якого (якої) банк не має документально підтверджених відомостей стосовно джерел походження коштів (активів, прав на такі активи), достатніх для підтвердження його (її) реальних фінансових можливостей проводити чи ініціювати проведення відповідної фінансової операції;

8) створення/складення банком та/або подання ним Національному банку недостовірної (их) інформації/документів/висновків;

9) неодноразове проведення клієнтом банку фінансових операцій із перерахування коштів за кордон як здійснення авансових платежів (попередньої оплати) на виконання зовнішньоекономічного (их) договору (ів), стосовно якого (их) банку було відомо або могло бути відомо, зокрема із публічних джерел або від інших фінансових установ, що контрагент (и) неодноразово порушує (ють) виконання/не виконує (ють) умов (и) відповідного (их) зовнішньоекономічного (их) договору (ів);

10) проведення фінансових операцій клієнтів, щодо яких банком не вжито достатніх заходів стосовно встановлення їх кінцевого (их) бенефіціарного (их) власника (ів) [контролера (ів)] та/або щодо яких є підстави вважати, що вони використовують агентів, номінальних утримувачів (номінальних власників) або посередників з метою приховування кінцевого (их) бенефіціарного (их) власника (ів) [контролера (ів)].

При цьому встановлюється обов'язок банку довести, що в діях клієнта або банку немає ознак здійснення ризикової діяльності.

Таким чином, до переліку включено десять ознак, які пов'язані з вчиненням банком дій, які, на нашу думку, не є обов'язковими згідно з вимогами законодавства з питань фінансового моніторингу чи вчинення яких вже передбачає відповідну відповідальність або пов'язані з проведенням фінансових операцій клієнтами чи контрагентами банку, що не підпадають під обов'язковий чи внутрішній фінансовий моніторинг згідно із Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення».

Здійснення банком ризикової діяльності, яка загрожує інтересам вкладників чи інших кредиторів банку, є однією з підстав для застосування Національним банком України заходів впливу, передбачених статтею 73 Закону України «Про банки і банківську діяльність», адекватно рівню такої загрози [19].

Аналіз змісту Положення про застосування заходів впливу дає підстави зробити висновок, що за здійснення ризикової діяльності, що загрожує інтересам кредиторів та вкладників банку, до такого банку, на нашу думку, Національний банк України може застосувати такі дев'ять із тринадцяти передбачених Законом про банки адекватні заходи впливу: письмове застереження; письмова угода з банком; установлення для банку підвищених економічних нормативів; обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів здійснюваних банком операцій; заборона надавати бланкові кредити; накладення штрафу (у розмірі не більше одного відсотка від суми зареєстрованого статутного капіталу банку); тимчасово, до усунення порушення, заборонити власнику істотної участі в банку використовувати право голосу; тимчасово, до усунення порушення, відсторонення посадової особи банку від посади; зарахувати банк до категорії проблемних; відкликання банківської ліцензії та ліквідація банку [19].

На наш погляд, особливу увагу слід звернути на такий захід впливу, як відкликання банківської ліцензії та ліквідація банку, оскільки в такому разі після ухвалення Національним банком України відповідного рішення розпочинається ліквідація банку як юридичної особи в установленому порядку.

Відповідно до статті 77 Закону «Про банки», банк може бути ліквідований:

1) за рішенням власників банку;

2) у разі відкликання Національним банком України банківської ліцензії з власної ініціативи або за пропозицією Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Водночас Національний банк України має право відкликати банківську ліцензію з власної ініціативи, якщо:

1) виявлено, що документи, надані для отримання банківської ліцензії, містять недостовірну інформацію;

2) банк не виконав жодної банківської операції протягом року з дня отримання банківської ліцензії;

3) установлено систематичне порушення банком законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення [19].

Як вбачається з наведеного, Закон безпосередньо не визначає здійснення ризикової діяльності однією з підстав для ухвалення Національним банком України рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку.

Водночас Положення про застосування заходів впливу встановлює, що Національний банк має право відкликати банківську ліцензію з власної ініціативи у випадках, передбачених частиною другою статті 77 Закону про банки, та надає визначення поняття «систематичне порушення банком законодавства з питань фінансового моніторингу».

Так, систематичним порушенням банком законодавства з питань фінансового моніторингу є порушення банком законодавства з питань фінансового моніторингу після застосування Національним банком до банку не менше двох заходів впливу (санкцій) протягом двох років та/або встановлення фактів здійснення ризикової діяльності [20].

На нашу думку, можна зробити висновок, що у разі виявлення Національним банком України факту здійснення банком ризикової діяльності у сфері фінансового моніторингу, ознаки якої визначені в Положенні про застосування заходів впливу, Національний банк України може реалізувати своє право щодо відкликання банківської ліцензії у банку та його ліквідації. Але зазначені норми статті 77 Закону про банки безпосередньо не передбачають наявності загрози інтересам кредиторів та вкладників банку внаслідок виявлення таких ознак.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, комплексний аналіз банківського законодавства, зокрема Положення про застосування заходів впливу, дає підстави зробити висновок, що встановлення Національним банком України факту здійснення банком ризикової діяльності, що загрожує інтересам кредиторів чи інших вкладників, має ґрунтуватися на встановленні фактів існування ризиків у діяльності банку та їх безпосередньому впливі на інтереси кредиторів та вкладників банку, існуванні причинно-наслідкового зв'язку між ризиком та загрозою. Тобто виявлені банківські ризики мають створювати загрозу таким інтересам кредиторів чи вкладників. Очевидно,

що основна загроза кредитора чи вкладника (як учасника фінансово-економічних відносин із банком) є загрозою не отримати належні йому кошти від банку внаслідок невиконання банком взятих на себе зобов'язань.

Водночас не всі ризики мають безпосередній вплив на фінансово-економічний стан банку. А відтак, на наш погляд, порушене питання потребує подальшого дослідження з метою вдосконалення існуючого банківського законодавства з питань регулювання ризикової діяльності банків

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойківська Л. Методи оцінок банківських ризиків. Актуальні проблеми розвитку регіону. 2009. № 5. С. 164–168.
2. Загородній А., Вознюк Г. Фінансовий словник. Київ: Знання. 2000. 587 с.
3. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: пер. з англ. Київ: Молодь, 1997. 1000 с.
4. Економічний словник-довідник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С. Мочерного. Київ: Феміна, 1995. 368 с.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб. / под ред. Стояновой Е. 4-е изд., перераб. и доп. Москва: Перспектива, 1999. 656 с. ISBN 5–94723–388–6.
6. Егорова Е. Еще раз о сущности риска и системном подходе. Управление риском. № 2. 2002. С. 9–12.
7. Лаврушин О., Афанасьева О., Корниенко С. Банковское дело. Современная система кредитования. Москва: КНОРУС, 2007. 264 с.
8. Shortreed J. H. Benchmark Framework for Risk Management. URL: <http://www.irrneram.ca/pubs/rm+c.html>. – Title from the screen.
9. Райс Т., Койли Б. Финансовые инвестиции и риск Т/ пер. с англ. Киев: BHV. 1995. 592 с.
10. Романенко Л., Коротеєва А. Ризики у банківській діяльності. Фінанси України. 2003. № 5. С. 121–127.
11. Гриджук Д. Співвідношення банківського ризику та засобів забезпечення банківських зобов'язань. Вісник Національного банку України. 2002. № 5. С. 7–9.
12. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: закон України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=877-16>. 24.02.2011. Назва з екрану.
13. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності: закон України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3164-15>. 15.04.2011. Назва з екрану.
14. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / А. Єпіфанов, Т. Васильєва, С. Козьменко та ін. / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. Васильєвої. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 283 с.
15. Бондаренко Л. Ризик-менеджмент кредитної діяльності комерційного банку: автореф. дис. ...

канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Київ: КНЕУ, 2007. 23 с.

16. Банковские риски: учеб. пособ. / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н. Валенцевой. Москва: КНОРУС, 2007. 10 с. ISBN 5–85971–602–8.

17. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», схвалені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986>

18. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123614

19. Закон України «Про банки і банківську діяльність». URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

20. Положення про застосування Національним банком України заходів впливу, затверджене постановою Правління Національного банку України від 17.08.2012 р. № 346 (зі змінами). URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish>.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

THE STATE POLICY OF FINANCIAL SUPPORT FOR INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY BASED ON PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

У статті розглянуто підходи до державного управління і регулювання фінансуванням інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах державно-приватного партнерства (ДПП). Висвітлено головні проблеми в цій галузі, сформульовано державно-політичні завдання для розвитку такої форми фінансування інвестиційно-інноваційних проектів в Україні. Запропоновано концептуальну модель фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах розвитку ДПП. Акцентовано, що вона повинна базуватися на поєднанні ринкового і бюджетного механізмів фінансування, де ключовим об'єктом взаємодії є кредитно-фінансові ресурси, їхнє формування та розподіл, які відбуваються під впливом дії інтересів суб'єктів ІІД. Визначено інтереси суб'єктів інвестиційної діяльності на засадах ДПП (держави, банківської системи, бізнесу, науки).

Ключові слова: фінансове забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності; державно-приватне партнерство; інституційне середовище; механізми співпраці держави, приватного бізнесу та науки.

В статье рассмотрены подходы к государственному управлению и регулированию финансирования инвестиционно-инновационной деятельности на основе государственно-частного партнерства (ГЧП). Раскрыто их проблемы, а также сформулировано государственно-политические задания для развития этой формы финансирования инвестиционно-инновационных проектов в Украине. Предложена концептуальная модель финансового обеспечения инвестиционно-инновационной деятельности на основе ГЧП. Эта модель должна основываться на объединении рыночного и

бюджетного механизмов финансирования, где ключевым объектом взаимодействия есть кредитно-финансовые ресурсы, их формирование и распределение, которое происходит под влиянием интересов субъектов ИИД. Определено интересы субъектов ИИД на основе ГЧП (государства, банковской системы, бизнеса и науки).

Ключевые слова: финансовое обеспечение инвестиционно-инновационной деятельности; государственно-частное партнерство (ГЧП); институциональная среда; механизмы взаимодействия государства, частного бизнеса и науки.

In the article is considered approaches to public administration and regulation of financing of the investment-innovation activity on principles public private partnerships (PPP). Main problems of the investment-innovation activity on principles PPP are reflected, and also, are formulated state-political tasks for development of PPP forms of financing of investment-innovation projects in Ukraine. An author is offered the conceptual model of the financial providing investment-innovative activity on principles of development of PPP. This model will be able to be based on combination of market and budgetary mechanisms of financing, where the key object of cooperation are credit-financial resources, their formings and distributing which takes place under act of action of interests of subjects of IIA. The article has determined interests of subjects of investment innovative activity on the principles of PPP (state, banking system, business, science).

Key words: financing of the investment-innovation activity; state private partnerships (PPP); the installation environment; mechanisms of interaction between the state, private business and science.

УДК 351.82:334 (477)

Белінська Я.В.

д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки
Університет державної фіскальної служби України

Калита Т.А.

здобувач
Університет державної фіскальної служби України

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України активізація інвестиційно-інноваційної діяльності (ІІД) потребує кардинального покращення її фінансового забезпечення, що можливо на засадах ефективної взаємодії влади, науки та бізнесу у формі державно-приватного партнерства (ДПП). Ефективне фінансування стратегічно важливих інвестиційно-інноваційних проектів (ІІП) за засадах ДПП можливе у разі вирішення низки проблем на рівні державного управління: удосконалення законодавства у сфері розвитку ДПП, підвищення рівня інституційного забезпечення, розвитку державних гарантій у сфері розподілу операційного ризику, бюджетного планування, у земельних питаннях, забезпечення прозорості та відкритості інформації у реалізації такої форми фінансування. Постає необхідність дослідження підходів державного управління та регулювання фінансування ІІП та розробка національної моделі фінансового забезпечення ІІД на засадах розвитку ДПП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку інвестиційної діяльності та формування ДПП досліджувалася багатьма вченими. Зокрема ґрунтовний аналіз цієї сфери проведений Т.Г. Васильцевим, А.І. Мокієм, М.І. Флейчуком, О.І. Дацко, Б. Винницьким [2], М. Лендьелом, Б. Онищуком, П. Сегварі, І. В. Калинько [4], Н. В. Гончаренко, В. Варнавским [3], О. Кліменко, В. Корольовим та багатьма іншими.

Постановка завдання дослідження: Незважаючи на велику увагу до розвитку ДПП недослідженими залишаються перспективи використання ДПП для стимулювання інвестиційної діяльності в Україні, в силу специфіки останньої. У ході цього дослідження спробуємо встановити роль держави у фінансуванні інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах ДПП та визначити сферу її відповідальності. Також на основі розробленої моделі фінансового забезпечення ІІД на засадах розвитку ДПП окреслимо інтереси всіх учасників реалізації ДПП та визначимо принципи їх узгодження в системі ДПП, що лежать в основі державної фінансової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під фінансовим забезпеченням ІІД на засадах ДПП розуміємо систему заходів щодо досягнення цілей фінансування ІІД, спрямованих на формування сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату, реалізацію та узгодження національних і приватних інвестиційних та фінансових інтересів, підвищення ефективності використання інвестиційних ресурсів (бюджетних інвестиційних ресурсів, коштів приватного бізнесу, фондів розвитку тощо). Метою використання ДПП як основи фінансового забезпечення інвестиційної діяльності є стимулювання інвестиційно-інноваційної активності усіх суб'єктів економіки шляхом зниження

транзакційних витрат на захист прав власності та мінімізацію ризиків інвестування.

В основі вибору форми ДПП лежать як економічні, так і юридичні переваги, які можна розбити на три основні групи [2]:

1) компенсація «провалів» ринку і державної системи управління; формування фінансових інститутів розвитку;

2) підвищення конкурентоспроможності окремих стратегічних секторів галузей, забезпечення національної безпеки, реструктуризація її відповідних державних активів;

3) збільшення ефективності та гнучкості адміністративної системи шляхом передачі окремих функцій державних органів управління до державних корпорацій.

Хоча криза 2008–2009 рр. в цілому негативно позначилася на інвестиційній діяльності, проекти ДПП не припинили свого існування. За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на червень 2017 року в Україні на засадах ДПП було укладено 189 договорів, з яких 153 договорів концесії, і переважна більшість з них – у сфері житлово-комунального господарства. Також варто зазначити, що в Україні жодного масштабного проекту у формі ДПП не було реалізовано. [6] Це певною мірою пов'язано з недоліками нормативно-законодавчої бази, а саме тим, що концесійне законодавство пропонує авторам проектів простіший спосіб їх підготовки і спрощену систему оцінювання, ніж ДПП.

Таким чином, кількість проектів ДПП, що реалізуються в Україні поступово скорочується, обсяг їх фінансування зменшився і залишається на низькому рівні на тлі різкого зростання обсягів інвестицій в ДПП, що означає «подрібнення проектів» (рис. 1). За даними Світового банку основна сфера реалізації ДПП – ІКТ, в 2015–2016 рр. – порти, домінуюча форма ДПП – так зване «зелене поле». Понад 20% усіх інвестиційних проектів у формі ДПП ініційовано приватними компаніями. Така галузева структура проектів ДПП є неефективною, тому що проекти не завжди мають велику суспільну значимість. Наприклад, за даними Мінекономрозвитку, серед них – вирощування грибів, будівництво мережі магазинів, розведення риби тощо, а також модернізація нафтопереробки за державний кошт або під держгарантії. [12] В Україні упроваджувалися пілотні партнерства в межах інших проектів. З 2009 року успішно діє Проект ШАГО «Реформа міського теплозабезпечення в Україні». Одним із напрямків проекту є сприяння залученню приватного сектору до співпраці з місцевою владою у галузі, енергозбереження у формі державно-приватного партнерства. Іншим успішним прикладом є проект "Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність» (ЛІНК), фінансований Агентством «США з міжнарод-

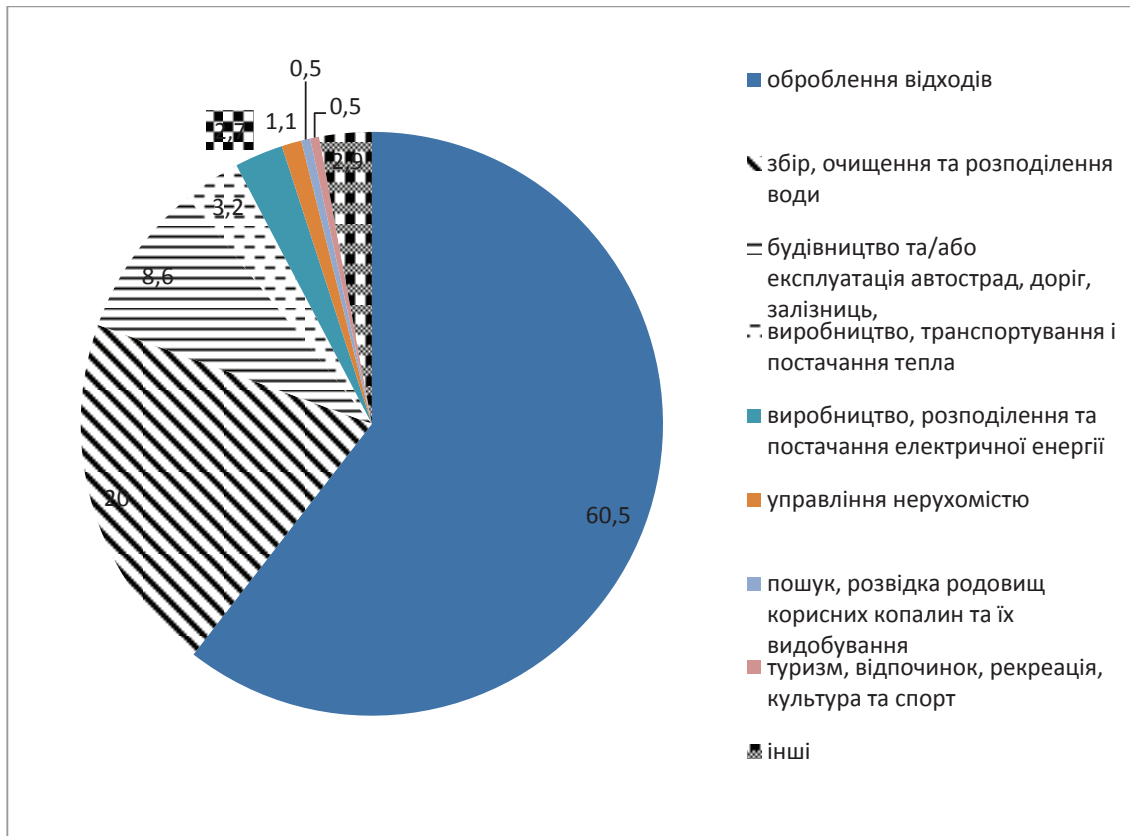


Рис. 1. Галузева структура ДПП в Україні в 2017 році

Джерело: складено автором за даними Мінекономрозвитку України

ного розвитку (ШАГО), одним із завданням якого є також підтримка ДПП в Україні.

Аналіз динаміки інвестицій у проекти на основі ДПП свідчить про те, що перспективи ДПП в Україні на найближчі 3 роки мають транспортна, житлово-комунальна та науково-технологічна сфера, а потенціал державно-приватного партнерства недостатньо було використано для розвитку економічної та соціальної інфраструктури національної економіки.

Проте кількість ДПП в Україні суттєво не збільшується. Основною причиною складності запуску проектів ДПП в Україні є державний інструментарій, що наразі перебуває в стадії розвитку. При спробі реструктурувати конкретний інвестиційний проект ДПП виникає безліч процедурних питань неурегульованих законодавчо. У зв'язку з чим при прийнятті управлінських рішень істотні ризики несе як державний, так і приватний партнер.

Крім того реалізація ДПП має низку проблем – нерозвиненість інституційного середовища в частині недосконалості механізмів співпраці держави і приватного бізнесу, які деформовані через невідомість законодавства щодо захисту прав власності, невизначеної відповідальності учасників, їх інвестиційних зобов'язань, принципів поділу ризиків, що визначає ступінь залучення приват-

ного капіталу у розв'язанні проблем оптимізації використання фінансових ресурсів для максимізації виробництва суспільних благ і витрат, і відсутність загальнонаціональної та регіональних стратегій розвитку ДПП; неузгодженість діяльності органів влади в сфері залучення інвестицій; дефіцит бюджетних ресурсів для участі у спільних проектах з приватними компаніями; відсутність необхідних управлінських компетенцій; недосконалість системи конкурсного відбору приватних партнерів для проектів ДПП; низький рівень довіри до державних органів, непрозорість діяльності органів влади; недостатній рівень обізнаності та досвіду приватного партнера щодо діяльності в рамках ДПП; нерозвинений ринок довгострокових зобов'язань та низький рівень кредитування реального сектору економіки.

Серед труднощів реалізації ДПП в науково-технологічній та інноваційній сфері України слід назвати неможливість чітко провести розрахунки ефективності втручання держави: вигоди від реалізації проекту ДПП мінус альтернативні витрати (використання відповідних коштів бюджету в інших цілях), ризик можливості підтримки тих проектів, результати яких не знайдуть попиту на ринку, викривлення стимулів добросовісної конкуренції на ринках, можлива монополізація ринку тощо.

Зазначені проблеми переконують, що для розвитку ДПП в Україні як основи фінансового забезпечення ІІД необхідно змінити підходи до державного управління і регулювання. Насамперед заходи держави щодо фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах ДПП повинні узгоджуватися з інструментами інвестиційної, науково-технічної, інноваційної, грошово-кредитної, фінансової політиками держави. Особливо тісна координація повинна бути між фінансовою, кредитною, інвестиційною та інноваційною політикою, що дозволить забезпечити приплив інвестицій у найбільш перспективні види економічної діяльності.

По-друге, фінансове забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності має бути національно орієнтованим, пристосованим до вітчизняних реалій. Це передбачає розв'язання таких завдань:

1) вироблення національної моделі фінансового забезпечення ІІД на засадах ДПП;

2) формування заходів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності на засадах ДПП, розвиток інфраструктури системи фінансування ІІД, включаючи систему рефінансування кредитних організацій, що кредитують інвестиційно-інноваційні проекти ДПП, створення єдиного інформаційного простору даних, включаючи об'єднання мереж наукових та бізнес-центрів;

3) розробка і вдосконалення нормативно-правового забезпечення системи фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності, механізмів стимулювання приватних підприємств до участі в ДПП;

4) створення системи комплексної державної підтримки фінансування ІІД на засадах взаємодії держави, приватного бізнесу, фінансово-кредитних установ, фінансових і не фінансових інститутів розвитку;

5) розробка і реалізація бізнес-проектів кредитування інноваційної діяльності.

Практика показує, що розбудова системи управління ДПП в Україні повинна включати формування готовності до оволодіння новими управлінськими знаннями та навичками. Тобто потрібен потужний державний сектор, що здатний освоювати нові компетенції, зокрема, в системі ДПП повинні бути менеджери, що є фахівцями не лише в створенні партнерств і управлінні мережевими партнерствами, але й володіти навичками ведення переговорів, управління контрактами, аналізом ринків.

Ефективне управління ДПП повинне спиратися на ряд принципів, розроблених міжнародними організаціями [13]:

1) участь (participation) або ступінь залученості усіх зацікавлених сторін;

2) правило «доброго тону» (decency) – ступінь, згідно з яким створення і контроль за виконанням

правил здійснюються без завдання шкоди та не викликають невдоволення з боку населення;

3) прозорість (transparency) – ступінь зрозумілості й відкритості процесу прийняття рішень;

4) підзвітність (accountability) – ступінь відповідальності політичних діячів перед суспільством за промовлене чи зроблене;

5) справедливість (fairness) – ступінь, в якому вимога дотримуватися правил поширюється рівномірно на всіх членів суспільства;

6) ефективність (efficiency) – ступінь використання обмежених людських та фінансових ресурсів без втрат, відтермінувань чи псування, або без завдання шкоди майбутнім поколінням.

Відповідно до зазначених принципів управління та напрямів застосування заходів окреслимо допоміжні, але не менш важливі заходи. На нашу думку, це:

1) стимулювання та підтримка кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності для підвищення доступності кредиту для суб'єктів інноваційної діяльності;

2) вирішення проблеми формування довгострокових ресурсів банків;

3) забезпечення інституційних умов для розвитку інвестиційної діяльності, а саме:

– якісне державне управління (низька корупція, гарантії політичних прав, керованість державного сектора, однозначні законодавчі рамки);

– ефективна система захисту прав приватної власності і регулювання патентних прав (норми права і рівень їх дотримання);

– зрозумілий механізм прийняття політичних рішень в частині інституційних обмежень політичних рішень, що забезпечують їх передбачуваність і визначеність;

– удосконалення нормативно-законодавчої бази;

4) створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів ІІД;

5) розвиток ефективної інфраструктури підтримки інноваційної діяльності: бізнес-інкубаторів, венчурних фондів.

Модель фінансового забезпечення ІІД на засадах ДПП (рис. 2) базується на поєднанні ринкового і бюджетного механізмів фінансування. Ключовим об'єктом взаємодії є кредитно-фінансові ресурси, їх формування та розподіл, що відбувається під впливом дії інтересів суб'єктів ІІД. Інструментами стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності на засадах ДПП є адресні інвестиційні програми, концесії, венчурні компанії. На макрорівні вони покликані вирішити проблему формування «довгих грошей», на мікрорівні – активізувати кредитування суб'єктів інвестиційної діяльності.

Акцентуємо, що найкращі результати щодо спільного фінансування ІІД досягаються саме на основі принципу взаємовигідності, коли створені умови для взаємодії суб'єктів як партнерів на при-

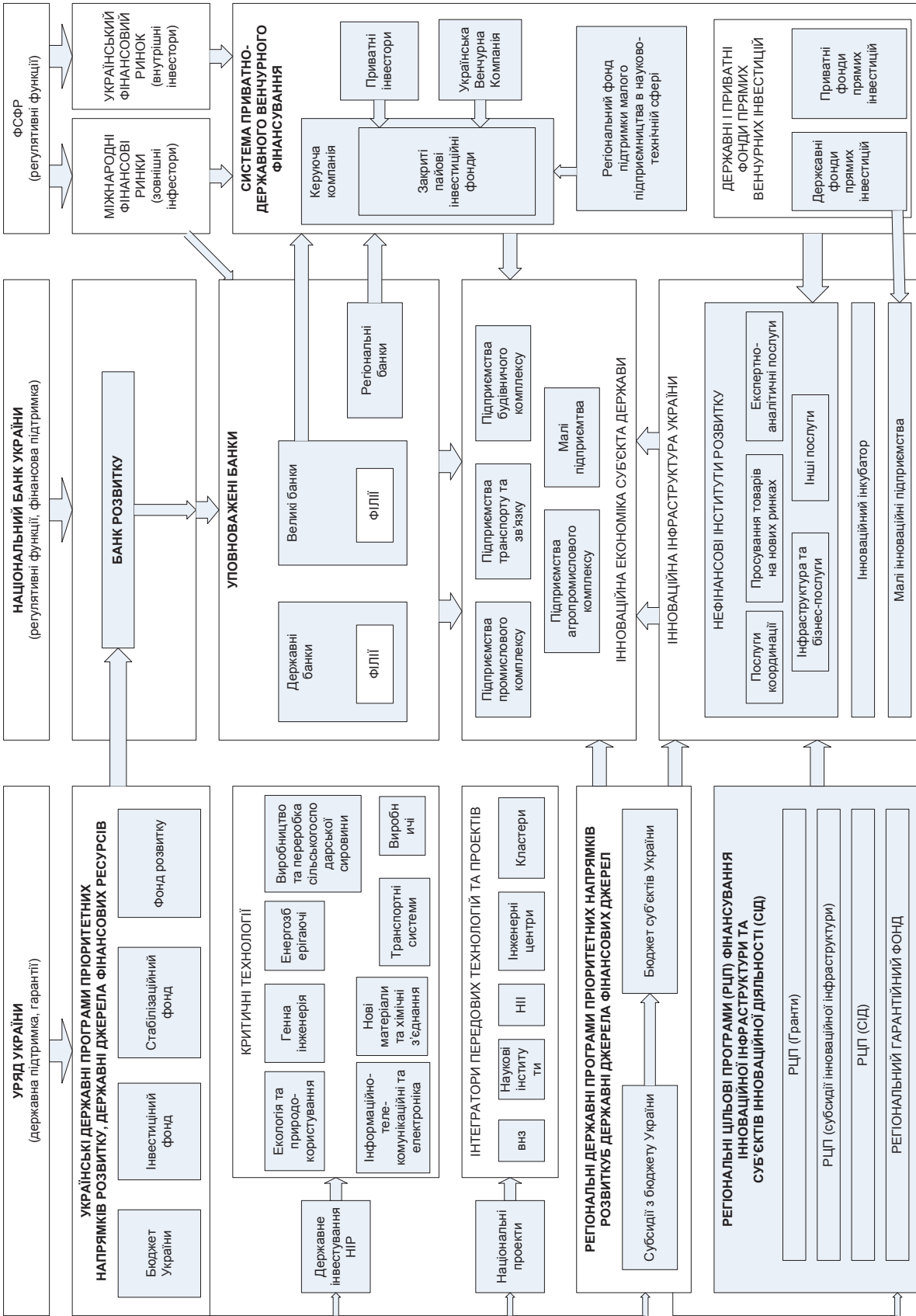


Рис. 2. Концептуальна модель фінансового забезпечення інвестиційної діяльності на засадах розвитку ДПП

Джерело: укладено автором

ватних засадах. Тому принциповим моментом ефективного функціонування ДПП є узгодження інтересів його учасників.

Тобто для покращення фінансового забезпечення ІІД необхідно дотримуватися принципів рівного захисту інтересів держави, кредитно-фінансової сфери та суб'єктів ІІД, які діють в інвестиційно-інноваційному просторі за встановлення рівної відповідальності за фінансування спільних інвестиційно-інноваційних проектів і програм. На жаль, нині в Україні спостерігається домінування інтересів окремих бізнес-груп (лобіювання) у реалізації інвестиційної та фінансової політики держави, що пригнічує інтереси як самої держави, так і окремих учасників інвестиційного процесу. Для розв'язання цієї ситуації слід приділити увагу визначенню інтересів учасників фінансового забезпечення ІІД та їх реалізації фінансовими інструментами на основі захисту відповідними нормативно-законодавчими актами.

Узгодження інтересів учасників ДПП – це складне багатофакторне і багаторівневе завдання координації цілей, що досягається шляхом компромісів і домовленості між усіма учасниками процесу і передбачає:

- 1) координацію стратегічних цілей, довгострокових планів учасників ДПП;
- 2) аналіз і оцінку відповідності державних програм фінансування ДПП цілям промислової та інноваційної політики;
- 3) погодження параметрів проектів ДПП з урахуванням їх інноваційного призначення, включаючи повноваження і відповідальність учасників, перелік заходів, терміни і способи їх реалізації, параметри оцінювання економічних і соціальних результатів, методи мінімізації ризику.

Основою узгодження інтересів учасників ДПП є збалансування їх фінансових можливостей і потреб, попиту і пропозиції фінансово-кредитних і інноваційно-інвестиційних послуг. Незважаючи на те, що в чинних законодавчих та нормативних актах, що регулюють відносини в сфері ДПП,

визначено обов'язковість погодження інтересів учасників економічних відносин, проте відсутня визначеність організаційних форм, принципів і процедур обліку та узгодження інтересів, немає опису конструктивного і універсального механізму взаємодії учасників, способів прийняття ними відповідних рішень і їх юридичних норм, відповідальності за їх невиконання та неналежне виконання, форми і методи контролю тощо. [1; 7; 8; 14] Тому обов'язковою умовою для подальшого розвитку ДПП є введення в дію змін у законодавстві, що регулює відносини у сфері реалізації інвестиційно-інноваційних проектів на засадах державно-приватного партнерства, які викладені у низці законопроектів. [9; 10; 11]

Згідно змінами у податковому законодавстві буде введено ряд податкових пільг:

- 1) не обкладати податком отримання концесіонером речових прав на земельні ділянки, необхідні для виконання проекту на умовах концесії;
- 2) виключити з оподаткування цілий ряд операцій, які становлять концесійний проект: виплата концесійних платежів; передача майна в концесію і виведення майна з-під дії концесійної угоди; повернення в державне володіння майна, створеного концесіонером в ході реалізації проекту; компенсація витрат концесіонера, на яку він має право в силу дії договору або в силу закону.

Для застосування цих податкових пільг концесіонер і концесійний договір повинні бути поставлені на облік в фіскальний орган.

Для цього Податковий кодекс доповнять новим розділом XV, який описує особливості ведення окремого податкового обліку всіх операцій, пов'язаних з виконанням концесійного договору. Тобто концесіонер зобов'язаний буде вести окремий податковий облік.

Також, пропонується спростити процедуру оформлення прав за землю. Ділянка, де буде створено об'єкт концесії, повинен передаватися концесіонеру на термін дії договору. При цьому, всіма питаннями розробки і затвердження проекту землеустрою, іншої документації, зобов'язаний займатися представник держави, а не концесіонер. І якщо протягом 9 місяців з моменту укладення договору концесії питання землекористування успішно не буде врегульовано концедентом, концесіонер матиме право відмовитися від угоди.

Новаціями у концесійному законодавстві встановлені зрозумілі інвесторам процедури зі спільного інвестування важливих для країни проектів, наприклад, гарантування незмінності умов роботи (в тому числі оподаткування) на весь термін реалізації проектів, який може становити від 3 до 50 років. Це ті новації у законодавстві, які наблизять Україну до міжнародних правил державно-приватного партнерства (Директива ЄС 2014 / EU від 26.02.2014). Також, законопроекти спрямовані на усунення дисбалансу у взаємовідносинах учасників державно-приватних партнерств: у приватного партнера більший обсяг обов'язків і менше прав, ніж у державного. Наприклад, інвестор зможе сам ініціювати цікавий йому проект (а не тільки держава, як зараз), а також відстоювати свої права в міжнародному арбітражі.

Хоча, ще залишається цілий ряд важливих моментів, які треба буде врегулювати – наприклад, усунути протиріччя між профільними законами про ДПП і про концесії, тобто проблему неоднаковості процедури укладення різних договорів ДПП. [5]

Отже, для узгодження інтересів учасників ІІД в процесі реалізації ДПП мають бути забезпечені певні передумови, а саме:

Таблиця 1

Інтереси суб'єктів інвестиційної діяльності на засадах ДПП

Суб'єкт інтересів	Інтереси
Держава	Фінансова підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності
Банківська система	Забезпечення макроекономічної рівноваги, зміцнення банківської системи
Бізнес	Модернізація виробництва, отримання прибутку
Наука	Розвиток інтелектуального капіталу, комерціалізація інновацій

Джерело: розроблено автором

- 1) стабільна нормативно-законодавча база;
- 2) механізм вибору пріоритетів фінансування;
- 3) механізми формування і розміщення ресурсів;
- 4) експертиза проектів;
- 5) підготовка управлінських кадрів.

В ДПП у ролі інвестора виступають держава, банки, підприємці та науковці. Тож проаналізуємо їх інтереси та напрями їх реалізації у процесі фінансування ІІД на засадах ДПП (табл. 1).

Участь держави у фінансовому забезпеченні ІІД полягає у:

- 1) виборі та реалізації пріоритетів інвестиційного розвитку;
- 2) створенні сприятливих умов для реалізації інвестиційних проектів, у яких вона не бере участь на засадах дії механізмів вільного ринку.

На жаль в Україні держава демонструє неспроможність ні чітко встановити пріоритети, ні створити сприятливі умови для фінансування ІІД. В умовах останніх кризових подій діяльність вітчизняного уряду втратила стратегічний характер і набула ситуаційного антикризового характеру. Для подолання фінансової кризи 2014–2015 рр. заходи держави все більше відхилялися від цілей реалізації довгострокової стратегії інноваційного розвитку економіки України, що передбачає інвестиційну підтримку інноваційних проектів приватного, насамперед малого і середнього бізнесу. Натомість пріоритетом взято фінансування олігархічного бізнесу. Це актуалізує завдання перегляду форм участі держави у фінансовому забезпеченні ІІД.

У контексті завдань дослідження становить інтерес насамперед розвиток тих ДПП, що мають інноваційний характер, зокрема інноваційно-інвестиційні проекти, кластери, вільні економічні зони, технопарки і бізнес-центри, концесійні угоди тощо. Їх фінансування здійснюється у формі позабюджетних галузевих і міжгалузевих фондів підтримки науково-технічної діяльності. Державне фінансування зазначених ДПП полягає в інвестуванні у статутні капітали підприємств; у венчурні інвестиційні фонди; укладання концесій.

Висновки з проведеного дослідження.

Розв'язати завдання активзації фінансового забезпечення ІІД ринок самотужки неспроможний. Держава відіграє вагомий роль у фінансуванні ІІД, тому що у сфері її компетентності лежить можливість бути засновником різних ДПП, представляючи інтер-

еси держави. Через державні фінансові установи, що є учасниками ДПП, уряд сприяє формуванню сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату; стимулює бізнес (фінансовий і промисловий) до нарощування інвестицій, встановлюючи податки і мита, контролюючи державні витрати, норми резервування, регулюючи облікову ставку і курс валюти.

Завданням держави є формування вертикальних інноваційно-орієнтованих ланцюжків доданої вартості у формі ДПП. Мова йде про переорієнтацію з внутрішньо- і міжкорпоративної конкуренції на внутрішньому ринку до забезпечення конкурентоспроможності на світовому ринку, для чого держава має проводити політику залучення малого і середнього бізнесу до участі в інноваційних проектах, інтеграції та кооперації в різних формах ДПП. Отже, у сфері інтересів держави лежить стимулювання інвестиційної діяльності шляхом створення ДПП у пріоритетних для економічного розвитку сферах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України: станом на 07.03.2018/Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Винницький Б. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Б. Винницький, М. Лендєл, Б. Онищук, П. Сегварі – К.: «K.I.C.», 2008. – 146 с.
3. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. – М.: Изд. дом Гос. ун-та; Высш. шк. экон., 2010. – 287 с.
4. Калінько І. В. Державно-приватне партнерство: зарубіжний досвід та перспективи реалізації в Україні / І. В. Калінько, Н. В. Гончаренко // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 1 (1) – С. 15–21
5. Податки і договори: яку концесію отримає бізнес./ Нове електронне видання для керівників і бухгалтерів із практичною інформацією щодо неврегульованих та спірних питань// – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Nalogi-i-dogovory-kakuyu-koncessiyu-poluchit-biznes>
6. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання концесійної діяльності для залучення приватного сектору до реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства, у тому числі концесії, з метою модернізації інфра-

структури» / Міністерство економічного розвитку та торгівлі// – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua

7. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 524.

8. Про концесії : Закон України від 16.07.1999 р. № 997-XIV. / Верховна Рада України// Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 41. – Ст. 372.

9. Проект закону «Про концесії» від від 15.03.2018 р. № 8125 / Верховна Рада України // – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63630

10. Проект Закону про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо створення умов для модернізації інфраструктури шляхом реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства, у тому числі концесії від 15.03.2018. № 8126/ Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=63632

11. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення умов для модернізації інфраструктури шляхом реалізації проектів на умовах державно-приватного партнерства, у тому числі концесії 15.03.2018. № 8127 / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63633

12. Реєстр концесійних договорів державного та комунального майна/офіційний сайт Фонду державного майна.// Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ua/content/spf-rent-consessions.html>

13. Guidelines for Successful Public-Private Partnerships, European Commission,

Directorate General for Regional Policy, January 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf

14. Цивільний кодекс України: станом від 07.03.2018 / Верховна Рада України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАП-ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ

INSTRUMENTS OF FINANCIAL REGULATION OF START-UP INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Досліджено теоретичні аспекти функціонування стартап-індустрії. Визначено основні підходи до тлумачення стартапів. Проаналізовано особливості розвитку стартапів в Україні. Визначено інструменти фінансової підтримки інноваційних проектів. Здійснено аналіз напрямів використання інструментів фінансової підтримки інноваційних проектів в умовах вітчизняної економіки.

Ключові слова: стартап, бюджетні інструменти, інструменти фінансового регулювання, інноваційні проекти, стартап-індустрія.

Исследованы теоретические аспекты функционирования стартап-индустрии. Определены основные подходы к толкованию стартапов. Проанализированы особенности развития стартапов в Украине. Определены инструменты финансовой поддержки инновационных проектов. Осущ-

ествлен анализ направленный использования инструментов финансовой поддержки инновационных проектов в условиях отечественной экономики.

Ключевые слова: стартап, бюджетные инструменты, инструменты финансового регулирования, инновационные проекты, стартап-индустрия.

The theoretical aspects of the functioning of the startup industry are investigated. The basic approaches to the interpretation of startups are defined. The peculiarities of development of startups in Ukraine are analyzed. The tools of financial support of innovative projects are defined. The analysis of directions of use of tools of financial support of innovative projects in the conditions of the national economy is carried out.

Key words: startup, budget tools, financial regulation tools, innovative projects, startup industry.

УДК 519.868:330

Богдан В.І.

студентка

Львівський національний університет імені Івана Франка

Демчишак Н.Б.

д.е.н., професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. Сучасні реалії ділового життя у світі та Європі пов'язані з активізацією розвитку креативних індустрій, осторонь чого не може залишатись і вітчизняна економіка. Сьогодні поняття стартапу для України є порівняно новим, хоча ця галузь і розвивається достатньо динамічно. Тому актуальним питанням є дослідження сутності стартапів, особливостей, тен-

денцій розвитку галузі стартапів, джерел фінансування таких проектів та напрямів фінансового регулювання і підтримки їх розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні основи дослідження стартапів у вітчизняній науці поки формуються, однак у світовій практиці вони уже розроблені. Основоположником у цьому напрямі вважається С. Бланк, водночас

різні аспекти реалізації стартапів вивчали Е. Ріс, П. Грехем, А. Євсейчев, а з-поміж українських учених – О. Корнук, О. Курченко, В. Колесник, Є. Чазова, Н. Ситник, Н. Івашова, О. Шевченко, А. Стельмахук та ін.

Постановка завдання. Розвиток ринку стартапів у світі зумовлює необхідність урахування основних його тенденцій в Україні, де, незважаючи на складну економічну ситуацію, на ринку стартапів спостерігається позитивна динаміка. У зв'язку з тим, що ця галузь є новою для країни і недостатньо дослідженою, існує низка проблем з освоєння стартапів, особливо в частині аспектів фінансового стимулювання їх реалізації. Мета статті – з'ясувати сутність стартапів, оцінити стан розвитку й ідентифікувати проблеми українського ринку стартапів та обґрунтувати пріоритети фінансового регулювання стартап-індустрії у вітчизняних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що поняття “start-up” зародилося в США у 1939 році, коли американські студенти створили власну невелику фірму з назвою “Start-up”, згодом компанія досягла світових масштабів розвитку і сьогодні відома як “Hewlett-Packard (HP)”. Дослівно, «стартап» (від англ. “start up” – запускати) – це новітні проекти, які розвиваються в умовах невизначеності та займаються розробкою нових товарів чи послуг, знаходяться

на стадії пошуку оптимальних бізнес ідей за умови відповідного фінансування [3, с. 648].

Здійснюючи дослідження індустрії стартапів, необхідно першочергово проаналізувати існуючі дефініції стартапів. Так, поняття стартапу найчастіше асоціюється з новою ідеєю, планом просування цієї ідеї на ринок, стратегією розвитку компанії за наявності обмежених ресурсів [3, с. 649]. Водночас у науковій літературі є й низка інших підходів до тлумачення стартапів (табл. 1).

Традиційно, більшість фахівців, що займалися вивченням сутності стартапів та етапів їх розвитку, розглядають стартап окремим бізнесом, що починає працювати з нуля: від зародження ідеї до виходу товару на певний ринок.

Узагальнюючи зазначене, очевидно, що науковці не мають єдиного погляду стосовно тлумачення досліджуваного поняття. Тому стартап можна розуміти як процес виходу на ринок новоствореного підприємства з певним інноваційним проектом у короткотривалий термін та з мінімальними капіталовкладеннями й високими ризиками.

Що стосується стартап-індустрії, то в Україні офіційної статистики розвитку стартапів не ведеться. Однак за оцінками вітчизняних фахівців на українському ринку щороку з'являється від 300 до 500 нових стартапів; сумарна кількість нових бізнес-проектів, які постійно є на ринку – близько 900, зокрема близько 150 із них – це сер-

Таблиця 1

Підходи до визначення стартапу у вітчизняній та іноземній науковій літературі

№ з/п	Автор (-и)	Визначення стартапу
1	С. Бланк, Б. Дорф [3]	Тимчасова структура, яка займається пошуком відновлювальної, прибуткової й масштабованої бізнес-моделі
2	П. Грехем [18]	Компанія, розрахована на швидке зростання
3	Е. Ріс [14]	Будь-яка новостворена організація, призначена для розроблення нового продукту або послуги в умовах крайньої невизначеності
4	Л. Рейнер [19]	Компанія, що займається дизайном та впровадженням інноваційних процесів розвитку, валідизації та дослідження ключових ринків
5	А. Євсейчев [7]	Процес реалізації ідеї за короткі терміни і, як правило, за обмежених ресурсів нетипового проекту, що відрізняється новизною
6	Адміністрація малого бізнесу США [20]	Бізнес, що є технологічно орієнтованим і має високий потенціал розвитку
7	Д. Пономарьов [13]	Організаційна форма інноваційної діяльності. Це компанія з короткою історією операційної діяльності, що знаходиться в стадії розвитку чи дослідження перспективних ринків
8	Н. Ситник [4]	Тимчасова організація з високим інтелектуальним потенціалом, призначена для побудови стійкої масштабованої бізнес-моделі шляхом реалізації ідеї у вигляді інноваційного продукту
9	Є. Чазов [17, с. 124]	Нова, нещодавно створена компанія (можливо ще не зареєстрована офіційно, але яка планує стати офіційною), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських, так і фінансових) і планує виходити на ринок
10	В. Колесник [9, с. 59]	Реально працюючий в умовах невизначеності бізнес протягом перших шести місяців від його заснування, а також (або) продукт у вигляді бізнес-моделі, мета якого – майбутня трансформація певної бізнес-ідеї стартаперів на підприємстві потенційного інвестора (покупця) стартапу

Джерело: узагальнено автором

йозні проекти, однак із них виживають і розвиваються далі лише кілька десятків (20–40) [3, с. 649]. При цьому найбільш відомими українськими стартапами, які працюють на міжнародних ринках та мають світовий імідж, є DepositPhotos, IT-компанія Terrasoft, TemplateMonster, Petcube, Grammarly.

Зауважимо, що сервіс Startup Ranking у 2014 році прорейтингував країни світу за кількістю стартапів, які в них засновані, при цьому в рейтинг увійшло 137 країн, де Україна посіла 37 місце із 77 стартапами, випередивши Південну Корею і Естонію. На першій позиції є США (3 687 стартапів), на другому та третьому місці – Індія (990) і Великобританія (555) відповідно, водночас Росія (223) – на 16-й позиції в рейтингу [9].

Статистика стартапів в Україні у цей докризовий період була така [9]:

- нових стартапів щороку – 300–500;
- ті, що постійно знаходяться на ринку та не збанкрутували – 900;
- серед усіх стартапів 150 є досить серйозними, з них «виживають» 20–40;
- понад 50 ангелів-інвесторів, що вкладають 50–200 тис. дол. США у проект;
- 2 фонди з України, 7 – із Росії, 12 – із Європи, 2 – із США;
- 15 угод на суму від 1 до 1,5 млн. дол. США щороку; 40–70 – «ангельських» угод;
- від 20 до 70 млн. дол. США – інвестиції на український ринок, «портфельні» угоди – від 20 до 40 млн. дол. США;
- обсяг фінансування українськими інвесторами, яке вкладається в проекти, – 200 млн. дол. США.

Водночас 2015–2016 рр. – період відносного «затишшя» у зв'язку із невизначеністю економічної кон'юнктури, зовнішніми загрозами і військовими діями на Сході України. Вдалим був 2017 р., оскільки стартаперам (за підрахунками фонду A Ventures Capital) вдалося залучити рекордні 265 млн. дол. США [9]. За багатьма показниками 2017 р. виявився фінансово кращим за попередній (у 2016 р. українським стартапам вдалося залучити 80 млн. дол. США). Також у

2017 р. інвестиції склали 96% (2016 р. цей показник становив 58%) [7]. Важливим фактором є і те, що зросла середня сума інвестицій: на первинній стадії, коли стартапи збирають гроші на розвиток, вона склала 490 тис. дол. США (450 тис. дол. США у 2016 р.), а на стадії, коли стартапи перебувають на етапі пошуку грошей вже для виходу на ринок, вітчизняні компанії в середньому залучили 4,78 млн. дол. США (1,5 млн. дол. США у 2016 р.). При цьому єдиний показник, що знизився у 2017 р., – це кількість угод, оскільки, незважаючи на приплив інвестицій, 2017 р. відповідних контрактів підписали майже вдвічі менше, ніж у 2016 р. (44 угоди проти 78 (нижчі показники були лише 2011 р. – 29 угод)) [7].

Зауважимо, що важливим чинником формування та розвитку стартап-індустрії є рівень інноваційності в країні, на який суттєво впливають капітальні інвестиції, зокрема в освіту (табл. 2). Уважаємо, що обсяги капітальних інвестицій у сфері вищої освіти є індикатором для оцінки фінансового забезпечення функціонування освітніх закладів, робота яких безпосередньо впливає на інноваційні можливості розвитку країни в цілому.

Обсяг капітальних інвестицій в освіту, зокрема у вищій, має тенденцію до зниження, найбільше їх було зафіксовано у 2011 р. (2 485 млн. грн., тобто 1% від загального обсягу). Зокрема на вищу освіту з цієї суми – 653 млн. грн., із яких 46,3 % – із Держбюджету. Тому обсяги капітальних інвестицій у вищу освіту є недостатніми, а роль держави у їх покритті – незначною. При цьому тенденційно упродовж 2013–2016 рр. фінансування вищої освіти з Держбюджету коливалось у межах 44–56%, що є достатньо високим показником.

При цьому варто зазначити, що розвиток індустрії стартапів потребує підготовки різних фахівців, зокрема робітничих спеціальностей, із чим є проблеми в Україні, адже якісна підготовка цих спеціалістів також є передумовою реалізації успішних інноваційних проектів (табл. 3).

Із табл. 3 видно, що ключова частка обсягу державного замовлення припадає на підготовку

Таблиця 2

Капітальні інвестиції в освіту в Україні упродовж 2008–2016 рр.

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Капітальні інвестиції у галузі освіти, млн. грн.	2322	1484	1873	2485	1492	1054	821	1540	2257
у % до загального обсягу	1,0	1,0	1,1	1,0	0,5	0,4	0,4	0,6	0,6
Капітальні інвестиції у вищій освіті, млн. грн.	–	–	598	653	1150	727	425	901	1287
зокрема за рахунок коштів Держбюджету України, у % до загального обсягу	–	–	47,2	46,3	29,0	44,4	39,3	50,8	55,3

Джерело: складено на основі «Капітальні інвестиції в Україні. Матеріали офіційного сайту Державної служби статистики України». URL: ukrstat.gov.ua

Таблиця 3

Обсяги державного замовлення на підготовку фахівців в Україні упродовж 2010–2016 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Усього, млн. грн.	19 696,9	17 276,5	19 006,3	20 334	20 515,3	26 001,8	21 725,1
на підготовку фахівців, науково-педагогічних кадрів, млн. грн.	15 321,3	15 740,5	17 248,6	18 217,7	18 369,8	18 925,9	20 905,4
% до загального обсягу витрат	77,8	91,1	90,7	89,6	89,5	72,8	96,2
на підготовку робітничих кадрів, млн. грн.	3 829,1	989,5	1 124,2	1 351,0	1 415,4	6 304,8	101,3
% до загального обсягу витрат	19,4	5,7	5,9	6,7	6,9	24,3	0,5
на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів (післядипломна освіта), млн. грн.	546,5	546,5	633,4	765,2	729,9	770,9	718,3
% до загального обсягу витрат	2,8	3,2	3,4	3,7	3,6	2,9	3,3

Джерело: складено на основі Постанови КМУ «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів у 2016 р.»

фахівців і науково-педагогічних кадрів, що у 2016 р. становило 96,2% від загального обсягу витрат. Зниження фінансування підготовки робітничих кадрів пов'язане зі змінами у Бюджетному кодексі України, де було передбачено здійснення фінансування закладів професійно-технічної освіти з місцевих бюджетів, позитивні та негативні аспекти чого ще потребують додаткового вивчення.

У 2017 р. в Україні було складено рейтинг кращих вітчизняних стартапів. Експертами було обрано десять найбільш перспективних стартапів за вдалі виступи, участь у відомих акселераторах, будівництво власних заводів, зростання і значні інвестиції, а саме: PassivDom – перший у світі цілком автономний будинок, що працює на сонячній енергії; Delfast – електровелосипеди Delfast, розроблені в Україні, можуть подорожувати на одному заряді батареї – 367 кілометрів, що є світовим рекордом (стартап зібрав 165 тисяч доларів на платформі Kickstarter); Grammarly – стартап, головний офіс якого – у Кремнієвій долині, зібрав 110 мільйонів доларів інвестицій, що є однією з найбільших початкових інвестицій для технологічного стартапу; Go To-U – онлайн-платформа, що об'єднує екологічно відповідальні бізнеси, які пропонують послуги заряджання електромобілів за допомогою спеціального мобільного додатка; Nochu Rayu – пристрій під назвою “Helmfon” має стати рішенням для компаній, у яких працівники часто проводять телефонні конференції; Senstone – пристрій українських розробників, який зібрав 270 тис. дол. США – кулон Senstone, що виконує унікальну функцію перетворення голосових записів у текстові нотатки та розпізнає 12 мов; People.ai – пропонує рішення на основі штучного інтелекту для управління відділами продажів із відповідним програмним забезпеченням [4]. В Україні сьогодні функціонує достатня кількість стартапів, які досить швидко розвиваються і мають багато користувачів, що суттєво розширює перспективи вітчизняного ринку стартапів.

Згідно з оцінками рейтингу Всесвітнього Банку “Doing Business-2016», Україна займає 83 місце серед 189 країн світу за показником легкості ведення бізнесу [3, с. 650]. На наш погляд, серед чинників, які стримують залучення інвестицій в інноваційне підприємництво (як основу створення нових стартапів в Україні) є такі:

- дефіцит дієвих механізмів державної підтримки;
- «відтік» інноваційних ідей закордон;
- несформованість інноваційної інфраструктури для розвитку стартапів;
- недостатній рівень знань для комерціалізації ідей;
- відсутність сприятливого інвестиційного клімату;
- неналагодженість зв'язків між розробниками стартапів й інвесторами та системою генерації знань (науково-дослідними установами зокрема).

Первинну фінансову підтримку на пільгових умовах (порівняно з іншими інвесторами) стартапам можуть надавати грантові організації. Однак в Україні їх кількість незначна, а саме: Microsoft Seed Fund; Global Technology Foundation, що недостатньо для успішного розвитку стартап-індустрії й просування проривних інноваційних ідей.

Також на Заході для залучення коштів стартапів широко використовуються краудфандингові платформи. В Україні через низький рівень довіри населення до фінансової системи вони не розглядаються реальним джерелом залучення коштів для реалізації проектів. Проте все ж функціонують такі платформи, як Ideax Nescafe (на ній за проекти голосують, а переможці отримують фінансування); Biggggidea (допомагає презентувати ідею і визначити необхідний стартовий капітал для соціального бізнесу, розвитку винаходів тощо); Kickstart (допомагає тим, хто презентує проект на платформі, у розвитку стратегії для краудфандингової кампанії, створенні сторінки та відео на Kickstarter) [15].

Одними з ключових інвесторів стартапів сьогодні є бізнес-ангели та бізнес-акселератори. Бізнес-

ангел – це приватна особа, що володіє капіталом, який вкладає невеликі інвестиції за частку в стартапі. Метою бізнес-ангелів є не лише примноження інвестиції, а й особистий інтерес до стартапу, при цьому вони не тільки фінансують стартап, але й очікують, поки він почне приносити прибуток, надають стартапу технічну і консультаційну допомогу (якщо обраний бізнес-ангелом стартап працює в перспективному напрямі) [5, с. 89]. Недоліком співпраці з бізнес-ангелами є їх безпосереднє втручання в управління проектом, яке може не збігатися з концептуальною візією стартапера, а також загроза припинення фінансування на будь-якій стадії проекту.

Перспективним джерелом фінансової підтримки стартапів є бізнес-акселератори (бізнес-інкубатори), які функціонують як установи (тобто реально), так і організовані ними програми інтенсивного розвитку компаній (віртуально) через менторство, навчання, фінансову підтримку, організаційний супровід, в обмін на частку в капіталі. Особливістю акселераторів є програма акселерації, яка триває від 3-х місяців до півроку (в бізнес-інкубаторі від 1 до 4 років), а перевагою запропонованої програми є те, що вона допомагає відпрацювати бізнес-ідею і збільшити обсяги продажу [5, с. 90]. Стартапер має можливість пройти майстер-класи, стажування, воркшопи в суміжних галузях, набуваючи знань, необхідних для розвитку бізнесу, тобто стартапер здійснює розроблення в сприятливому середовищі, оскільки акселератори забезпечують офісними приміщеннями, технікою, Інтернет-ресурсами тощо. В Україні функціонує понад 20 бізнес-акселераторів (бізнес-інкубаторів), ключові з яких – у сфері ІТ технологій: EastLabs (2012 р.), iHUB (2013 р.), Happy Farm (2012 р.), GrowthUp (2010 р.), WannaBiz (2012 р.), Voomy ІТ-парк (2013 р.), і Polyteco (2013 р.) [5, с. 91].

Ключовим завданням для розвитку стартапу, зокрема на ранніх етапах, є залучення фінансування від венчурного фонду. За оцінками фахівців, стартапери шукають партнерами венчурні фонди і лише 10% із них, у підсумку, укладають угоди [7]. Спроможність стартапера виявити свій потенціал і переваги інвесторові є основою успіху для отримання венчурного фінансування, при цьому класичний його термін складає 3–5 років.

Різноманітність стартапів та особливості їх реалізації зумовлюють складність окреслення єдиної програми їх розвитку та фінансування. Нині в Україні функціонують спеціалізовані спільноти та майданчики зустрічей бізнес-ангелів та досвідчених підприємців, серед яких такі: UAngel, Investment Mosaic і Startup.ua. Українські ІТ-продукти і стартапи демонструють успіхи, які привертають увагу і непрофільних інвесторів. Останнім часом у ІТ-сектор почали інвестувати великі інвестиційні фонди (Private Equity, Dragon Capital, Horizon Capital), що свідчить про активний розвиток вен-

чурного бізнесу в Україні та створює передумови для зростання інвестицій у стартапи [20].

В Україні незадіяними є такі джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів, як банківські кредити та державна підтримка, що спричинено економічною та політичною нестабільністю. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера – високі кредитні ставки та потребу в ліквідній заставі й гарантіях.

Державна підтримка інноваційних проектів стартаперів може здійснюватись через гранти, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, інноваційних проектів у певних галузях (аграрний сектор, екологія, енергозберігаючі технології, соціальна інфраструктура та інших), які визнані пріоритетними для держави.

Доцільно зазначити, що у 2017 р. Прем'єр-міністр України анонсував створення великого фонду для підтримки українських стартапів, який мав би фінансуватися за рахунок Держбюджету та коштом міжнародних інвесторів. Ця змістовна й стратегічно важлива пропозиція була висловлена під час зустрічі з членами наглядової ради ГО «Українська асоціація венчурного та приватного капіталу», що займається залученням венчурних інвестицій у високотехнологічні галузі України, але практично реалізованою ідея не була.

Вирішення проблем функціонування стартап-індустрії в Україні, на наш погляд, можливе на основі застосування інструментів фінансового регулювання інноваційної діяльності й генерації проливних ідей у межах стартапів. Першочерговими з огляду на потенціал використання є бюджетні кредити і державні гарантії. Зокрема бюджетні кредити можна імплементувати у контексті Закону України «Про інноваційну діяльність» у частині:

- надання повного безвідсоткового кредитування інноваційних проектів із державного бюджету чи місцевих бюджетів;

- часткового безвідсоткового кредитування за умови залучення до процесу фінансування коштів інших суб'єктів, готових взяти участь у реалізації стартапу та зацікавлених у його результатах.

Також вважаємо, що особливе значення з огляду на необхідність використання ресурсного потенціалу банківських і небанківських установ має передбачення можливості повної або часткової компенсації за рахунок бюджетів відсотків, сплачуваних стартаперами за кредитування. Такий механізм можна було б реалізувати у випадку створення згаданого вище фонду підтримки.

Окремий аспект – це застосування інструмента державних гарантій за кредитами банків, що суттєво розширило б можливості стартаперів. Однак це вимагає передбачення прозорих механізмів їх надання й належного моніторингу використання.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз підтверджує обмеженість ресурсів для підтримки та сприяння розвитку інноваційних проектів в Україні через економічну нестабільність у державі та високу ризиковість проектів, зокрема практично незадіяними у фінансуванні стартапів залишаються банківські установи та держава, а функціонування елементів інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубаторів тощо) не відповідає потребам ринку.

Вважаємо, що вихід з економічної кризи сприятиме диверсифікації джерел інвестиційного капіталу, залученого від зовнішніх та внутрішніх інвесторів, готових інвестувати в прогресивні інноваційні проекти, що дозволить стартаперам оперативніше залучати необхідні фінансові ресурси.

На нашу думку, комплексне застосування запропонованих інструментів фінансового регулювання сприятиме активізації стартап-індустрії в Україні, підвищенню рівня реалізації інноваційних ідей, що може стати основою інтенсифікації розвитку традиційних галузей економіки та сучасних секторів – передумови здобуття конкурентних переваг у глобальному просторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: настольная книга основателя. Москва: Альпина Паблишер, 2013. 616 с.
2. Бринь О. Сучасний стан фінансування стартап-проектів в Україні. Сучасні підходи до управління підприємством. № 2. 2017. URL: <http://sps.fmm.kpi.ua/article/view/106836>.
3. Гладка Л., Колесник Є. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва. Молодий вчений. 2017. № 4 (44). С. 647–651.
4. Десять стартапів в Україні у 2017 році. URL: <https://www.svoboda.org/a/28943851.html>
5. Дуб А., Хлопецька М.-С. Джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні. Економіка та управління підприємствами. 2016. № 1 (117). С. 87–92.
6. Евсейчев А. Основы стартап менеджмента. URL: <http://www.tstu.ru/book/elib3/mm/2014/Evseychev/>
7. Єрченко В. Інвестиції в українську IT-галузь. URL: <https://tokar.ua/read/23153>
8. Колесник В. Управління стартапами в Україні: проблеми та перспективи. Економіка харчової промисловості. 2017. № 4. Т. 9. С. 57–61.
9. Корнук О., Маханько Л. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 23. С. 26–30.
10. Мельниченко О., Мельничко В. Стартап: сутність, ознаки, етапи розвитку. URL: <http://problemypedosvity.uipa.edu.ua/article/view/103451>.
11. Ніщимний В. Правові аспекти законодавчого регулювання діяльності стартап-компаній в Україні. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/pravovi-aspekty-startup>.
12. Пономарев Д. Подходы к деятельности стартап-компаний. URL: <http://leanvector.ru/stati/77-startup-na-principah-lean>.
13. Рис Е. Бизнес с нуля. Метод LeanStartup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. Москва: Альпина Паблишер, 2012. – 254 с.
14. Мрихіна О., Стояновський А., Міркунова Т. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високіх технологій. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
15. Фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні. URL: <https://www.researchgate.net/publication/308986301>.
16. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2013. № 52. С. 122–128.
17. Graham P. Startups equals growth. URL: <http://www.paulgraham.com/growth.html>
18. Rainer L., Malinauskaitė L., Marinova I. The vital role of business processes for a business model: the case of a startup company. Problems and Perspectives in Management. 2014. Vol. 12, No. 4. P. 213–220.
19. Startups & high-growth businesses / The U.S. Small Business Ситник Н.І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. Бізнес Інформ. 2016. № 8. С. 64–68.
20. InVenture Investment Portal (2016, February 25). Krupneyshie investitsionnye sdelki na ukrainskom venchurnom rynke v sehmente IT [The largest investment deals in the Ukrainian market of the venture capital in IT]. URL: https://inventure.com.ua/tools/database/venchurnye_sdelki_v_it_sektore_ukrainy.
21. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

ЯКІСТЬ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВTHE QUALITY OF METHODOLOGICAL SUPPORT FOR ACTIVITIES
OF UKRAINIAN BANKS

У статті наведено результати останніх досліджень у галузі методологічного забезпечення діяльності банківських установ України. Викладено опис загальної ситуації й нормативних вимог до методологічного забезпечення всіх операцій банку. Установлено, що внутрішні методологічні документи в українських банках є не достатньо якісними. Стаття містить фактичні дані проведених досліджень, згруповані у вигляді діаграм та цифрових даних. Стаття закликає банківські установи України до розкриття інформації щодо якості внутрішніх процедур загалом та актуальності внутрішніх нормативних документів зокрема.

Ключові слова: актуальність документа, банк, внутрішні документи, методологічне забезпечення, методологія, якість документа.

В статье приведены результаты последних исследований в области методологического обеспечения деятельности банковских учреждений Украины. Изложено описание общей ситуации и нормативных требований к методологическому обеспечению всех операций банка. Установлено, что внутренние методологические документы в украинских банках являются недостаточно качественными. Статья содержит

фактические данные проведенных исследований, сгруппированные в виде диаграмм и цифровых данных. Статья призывает банковские учреждения Украины к большему раскрытию информации о качестве внутренних процедур в целом и актуальности внутренних нормативных документов в частности.

Ключевые слова: актуальность документа, банк, внутренние документы, методологическое обеспечение, методология, качество документа.

The article presents the results of recent studies in the field of methodological support of the activities of Ukrainian banking institutions. The description of the general situation and normative requirements to methodological support of all bank operations is described. It is established that internal methodological documents in Ukrainian banks are not sufficiently qualitative. The article contains actual research data, grouped in the form of diagrams and digital data. The article encourages banking institutions of Ukraine to disclose information about the quality of internal procedures in general and the relevance of internal regulations in particular.

Key words: relevance of the document, bank, internal documents, methodological support, methodology, document quality.

УДК 336.051

Бодрецький М.В.

к.е.н., докторант

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Українські банки здійснюють свою діяльність в умовах обов'язкового методологічного забезпечення всіх операцій. Тобто регулятор банківського ринку (Національний банк України) нормативно зобов'язує банки мати в наявності документовані операційних процедур (правил) за всіма операціями, що здійснюються банками відповідно до законодавства України [1]. Це спонукає українські банки розвивати внутрішнє нормативне поле, яке складається з банків, таких як положення, інструкції, методики, правила, розпорядження, рішення, накази, посадові інструкції, описи процедур та операційних процесів, інших документів, що регламентують діяльність банку. [2]

Теоретично встановлення внутрішнього нормативно-правового поля банків повинно регламентувати всі аспекти діяльності, знижувати ризики та підвищувати керованість банківських установ. Однак те, які якості мають ці внутрішні нормативні документи, залишається досить закритим питанням. Значною мірою це пов'язано з тим, що банки, створюючи відповідно до вимог регулятора банківського ринку, системи внутрішніх документів, вважають їх документами для службового користування й захищають так, як комерційну таємницю. Провести аналіз якості таких документів зовнішньому досліднику досить важко, або й практично не можливо.

Загалом, вже зазначалось, що питання отримання інформації щодо діяльності фінансових установ, за умов уявної відкритості буває досить нетривіальним й вимагає неординарного підходу. [3]

Однак іноді зовнішнім дослідникам надається можливість провести аналіз якості внутрішнього нормативного поля для отримання незалежного висновку за умови збереження комерційної таємниці та нерозповсюдження інформації щодо результатів дослідження за конкретною фінансовою установою.

Залишаючи без уточнення назву дослідженої банківської установи та інформуючи лише про результати досліджень, автор статті вважає питання дотримання етичних норм щодо конкретної банківської установи врегульованим, а інтереси всіх сторін, що брали участь у дослідженні дотриманими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження саме прикладних питань управління на конкретних об'єктах сьогодні є не дуже висвітленим у науковій літературі. Дослідження ведуться на дещо вищих горизонтах, тому не зовсім відповідають меті та інструментарію цієї статті. При цьому дослідження в цій галузі загалом усе ж ведуться. Так, використання методологічних принципів аналізували О. Вовчак [4], В. Дудченко [5], В. Сергєєв, А. Стерлигова, В. Дибська, Є. Зай-

цев [6] Внутрішня методологія вивчалась у роботах О. Лисенко [7] та Т. Міщенко [8]. Методологічне забезпечення (як один з етапів антикризового управління) розглядали О. Афанасьєва [9], Л. Зверук., Н. Давиденко, [10] А. Серікова [11] та інші.

Постановка завдання. Для визначення якості внутрішнього нормативного поля було отримано допуск до внутрішньої нормативної бази одного з українських банків із завданням визначити фактичний стан документів, що його складають. Замовника дослідження цікавили такі питання:

- наскільки внутрішні нормативні документи актуальні;
- чи є рівень методологічної роботи в установі задовільним;
- які кроки доцільно здійснити для удосконалення процесу підтримки внутрішнього нормативного поля в актуальному стані.

Базою дослідження стали 163 внутрішні документи (з близько 1 000, що перебували в статусі «чинний» на момент дослідження). Документи згруповано в єдиній базі, що керується ПЗ «Ліга-Закон» (в якій є стандартна функція створення внутрішньої бази документів). Час проведення дослідження: з 23.02.2018 по 19.04.2018.

Перевірка документів проводилась відповідно до вимог чинного законодавства, яке регламентує, що операційні процедури (правила) щодо кожної операції мають базуватися на таких принципах, як наявність дозволу, запису, контролю, і обов'язково містити такі складники:

- опис операції;
- розподіл повноважень між виконавцями операції;
- установлення відповідальності осіб, які її здійснюють;

- документування інформації за операцією;
- заходи (механізми) внутрішнього контролю за проведенням операції та інші складники, визначені банком і передбачені у внутрішньому положенні. [1]

Результати дослідження такі. Кількість внутрішніх документів, що не мають зауважень – 11 шт., що становить 6,7% від загальної кількості досліджених (див. рис. 1).

За фактичними зауваженнями ситуація така. Документів, що мають посилання на неактуальні нормативно-правові документи (закони, постанови НБУ тощо) або внутрішні документи є 38 шт., що становить 23,3% від загальної кількості досліджених.

Документи, що не містять прописаних відповідальних осіб та повноважень (написані «взагалі») або вони прописані частково чи потребують уточнення – 27 шт., що становить 16,5% від загальної кількості досліджених.

Не відповідають внутрішнім вимогам щодо регламентації підготовки внутрішніх документів (в установі є документ що чітко регламентує форму, процес написання та узгодження внутрішніх документів) – 81 шт., або 49,7% від загальної кількості досліджених документів.

Для уточнення результатів дослідження було введено оцінювання результатів з точки зору сутєвості зауважень до внутрішнього документа. Показник є досить суб'єктивним, оскільки кожен документ аналізувався, виходячи з притаманних саме йому неточностей та зауважень і загальній кількості в документі. Після введення зазначеного показника з'ясовано, що документів, які містять досить суттєві неточності та помилки, існує 82 шт., або 50,3 % від загальної кількості досліджених документів (див. рис. 2).

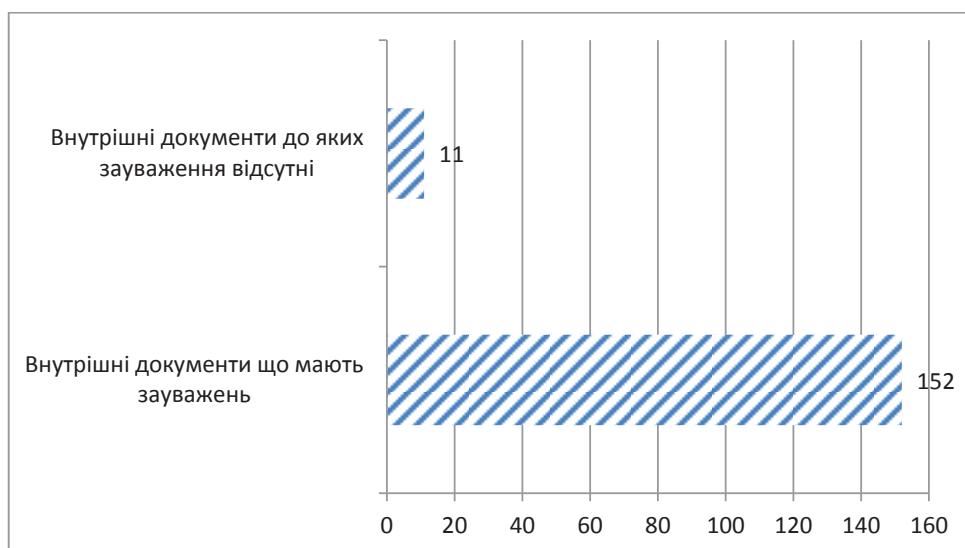


Рис. 1. Розподіл методологічних документів за наявністю зауважень

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження

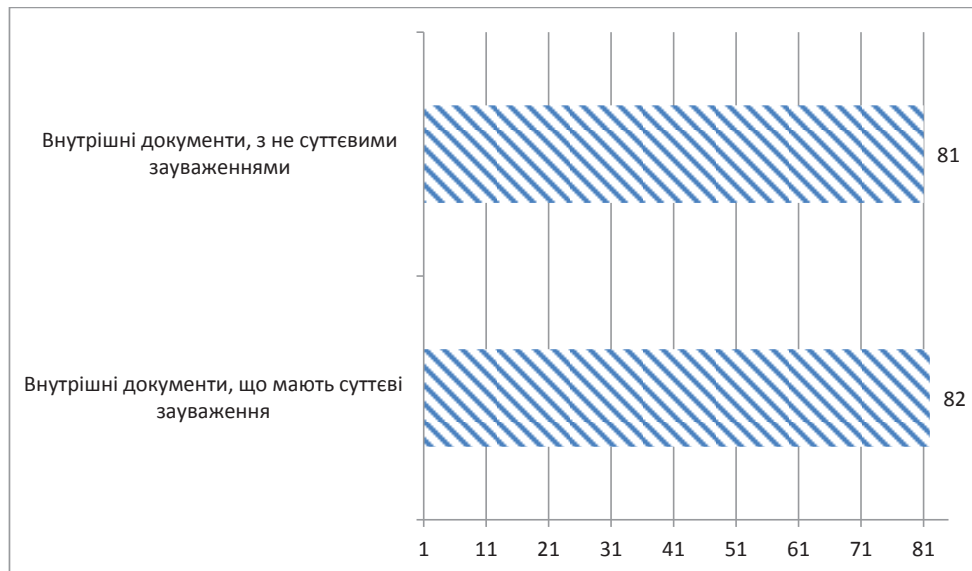


Рис. 2. Розподіл методологічних документів за наявністю суттєвих зауважень

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження

Неточності та помилки, що найбільш часто представлені:

- посилання на застарілі нормативні акти,
- дублювання інформації,
- невідповідність внутрішнім вимогам до внутрішніх документів.

Додатково виявлено, що в роботі ПЗ «Ліга Закон» є досить суттєві проблеми. Так, установлено (під час опитування співробітників, що відповідають за ведення внутрішньої бази документів), що частина документів під час підтримання внутрішньої бази документів в актуальному стані була втрачена й в подальшому заводилася повторно, в низці документів частина інформації не відображається або відображається не коректно: в значній кількості збиті шрифти та формат сторінок (як результат – їх неможливо роздрукувати з Бази для надання, наприклад, перевіряючим без редагування).

Факторами, що додатково негативно впливають на підтримання актуальності внутрішнього нормативного поля є такі: кількість внутрішніх документів загалом є досить великою (близько 1 000 документів лише в статусі «чинний», за загального об'єму бази внутрішніх документів 9 745 документів), процедура узгодження внутрішніх документів є досить трудовитратною (документи узгоджуються тижнями та місяцями), виділені ресурси на підтримання бази внутрішніх документів в актуальному стані є досить обмеженими.

Висновки з проведеного дослідження.

Беручи до уваги отримані результати на питання дослідження, було сформовано такі відповіді:

- внутрішні нормативні документи є актуальними менш ніж на 50%;
- рівень методологічної роботи в установі, проведення досліджень перебуває на рівні

3 «задовільно» за п'ятибальною системою оцінювання;

- є необхідність удосконалення процесу підтримки внутрішнього нормативного поля в актуальному стані.

Для підвищення якості методологічної бази банку (удосконалення процесу підтримки внутрішнього нормативного поля в актуальному стані), запропоновано такі кроки:

- провести роботу з виправлення виявлених під час дослідження неточностей та помилок;
- зменшити кількість внутрішніх документів (наприклад, привівши їх кількість у відповідність до кількості напрямів діяльності банку, або до кількості самостійних підрозділів головного банку, або іншим чином лімітувати їх кількість);
- провести спрощення (за витратами часу та трудовитратами) процедур узгодження внутрішніх документів;
- запровадити механізм актуалізації внутрішніх документів за строком функціонування, наприклад, раз у 2 або 3 роки;
- провести роботу з підвищення надійності та якості роботи бази внутрішніх документів (або шляхом удосконалення платформи що використовується (ПЗ «Ліга-Закон»), або шляхом переходу на іншу платформу).

Спираючись на проведене дослідження, можна провести екстраполяцію його результатів на всю банківську систему (природно розуміючи не повну коректність такої екстраполяції). Можливо припустити, що створення внутрішніх нормативних документів носить формальний характер. Банківські установи створюють їх на вимогу регулятора банківського ринку й не приділяють цьому питанню значних зусиль. У результаті вну-

трішні документи банків перебувають у далекому від ідеального вигляді. З іншого боку, така робота вимагає значних зусиль й залучення досить кваліфікованого штату. Питання економічної доцільності відволікання на її проведення значних ресурсів залишається для комерційної установи не однозначним.

Як варіант кардинального підвищення якості регулювання банківських операцій на макрорівні регулятор банківського ринку міг би здійснити роботу зі створення бази документів, які можуть використовуватись банками як внутрішні. Інший варіант – підготувати певні методичні вказівки та провести навчальні заходи у напрямі створення внутрішнього нормативного поля банку. Ці заходи можуть сприяти підвищенню якості методологічної бази банків й підвищенню стандартизації процедур в цілому за банківською системою.

Загалом, для розвитку та уточнення результатів дослідження є сенс закликати банківські установи України до розкриття інформації щодо якості внутрішніх процедур загалом та актуальності внутрішніх нормативних документів зокрема. Автором пропонується всім зацікавленим фінансовим установам взяти участь у продовженні дослідження в напрямі визначення керованості банківських установ, що є опосередкованою похідною від якості внутрішнього регулювання власної діяльності банківськими установами. Продовження досліджень є доцільним для збільшення вибірки оброблених даних і підвищення якості зроблених висновків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення про організацію операційної діяльності в банках України затверджене постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2003 р. № 254.
2. Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України затверджене постановою Правління Національного банку України від 29 грудня 2014 року. N 867.
3. Бодрецький М. Вплив розвитку мереж продажів на стійкість банківської установи. *Modern Economics*. № 8. С. 15–28.
4. Вовчак О., Бедненко В. Банківське регулювання і банківський нагляд як складові системи державного регулювання банківської діяльності. *Вісник університету банківської справи*. № 2 (29). 2017. С. 21–26.
5. Дудченко В. Організаційно-методологічне забезпечення стратегічного планування в комерційному банку. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2010. Вип. 28. С. 46–54.
6. Сергеева В., Стерлигова А., Дыбская В., Зайцев Е. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов. Москва: ИНФРА-М, 2005. С. 976.
7. Лисенок О. Організаційне забезпечення процесу управління фінансово-економічною діяльністю банків. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2018. № 1 (39). С. 67–73.
8. Міщенко Т. Відповідальність і підзвітність – взаємопов'язані складники внутрішнього контролю. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 26–2. 2018. С. 103–106.
9. Афанасьєва О. Антикризове управління банківською діяльністю в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». Суми, 2012. С. 20.
10. Зверук Л., Давиденко Н. Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку. *Международный научный журнал «Интернаука»*. № 1 (23). 2 т. 2017. С. 69–75.
11. Серікова А. Сутність антикризового управління фінансовими ризиками підприємства. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 25. 2018. С. 177–179.

МЕТОДИ МІНІМІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ

METHODS OF BANKING RISKS MINIMIZATION IN UKRAINE

Автором наведено приклади формування контролінгу банківських ризиків і формування ризик менеджменту в українських комерційних банках, які на сучасному етапі розвитку потребують аналізу і удосконалення. Метою дослідження є контролінг ризиків, як необхідна складова механізму ризик-менеджменту в комерційних банках України. Також розвиток існуючих теоретичних і науково-методичних засад формування контролінгу банківських ризиків. Актуальними також є питання мінімізації ризиків, що пов'язане з посиленням конкуренції на ринку, та вимогами міжнародних фінансових організацій.

Ключові слова: контролінг ризиків, банківська сфера, банківський менеджмент, управління ризиками, ризик-менеджмент, комерційні банки, мінімізація ризику.

Автором приведены примеры формирования контроллинга банковских рисков и формирования риск-менеджмента в украинских коммерческих банках, которые на современном этапе развития требуют анализа и совершенствования. Целью исследования является контроллинг рисков, как необходимая составляющая механизма риск-менеджмента в коммерческих банках Украины. Также развитие существующих

теоретических и научно-методических основ формирования контроллинга банковских рисков. Актуальными также являются вопросы минимизации рисков, что связано с усилением конкуренции на рынке, и требованиями международных финансовых организаций.

Ключевые слова: контроллинг рисков, банковская сфера, банковский менеджмент, управление рисками, риск-менеджмент, коммерческие банки, минимизация риска.

The author presents examples of the formation of banking risk controlling and risk management in Ukrainian commercial banks that at the current stage of development require certain analysis and improvement. Objective of the study is risk controlling as an essential component of risk-management mechanism in commercial bank of Ukraine. Well as development of existing theoretical and scientific-methodical foundations promoting the formation of banking risk controlling. Risk minimization is an urgent issue since it is associated with increased competition at the market and requirements of international financial organizations.

Key words: risks controlling, banking, bank management, investment policy, risk management, commercial banks, financial risk.

УДК 336.71

Островська Н.С.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри корпоративних
фінансів і контролінгу
Київський національний економічний
університет

Постановка проблеми. З зміною економічних відносин в Україні, змінюється і підхід до формування та управління банківською системою в цілому, та банківськими ризиками зокрема. Сучасний банківський ринок не може існувати без ризику.

Довіра до банківської системи, надійність банківських установ є особливо важливими, коли економіка виходить з економічної кризи, а банки лише нещодавно запровадили ринкові механізми функціонування, які є аналогами світових банків. Банківська система України ще має накопичити власний досвід роботи, притаманний країні, яка прагне увійти в світову спільноту. Адаптація методів та моделей управління банківськими ризиками може розглядатися як одна із засад для створення власних, вітчизняних підходів щодо забезпечення довгострокової надійності як комерційних банків України, так і банківської системи країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мінімізація ризиків, управління ними – є проблема, яка актуальна для вітчизняної банківської системи – нині регулятор готує новий великий проект щодо банківського нагляду на основі ризиків. Важливим компонентом банківського менеджменту є стратегія управління ризиками. Вона повинна забезпечити мінімізацію можливих втрат при здійсненні банківської діяльності, яка в умовах ринкової економіки та конкуренції неможлива без ризику.

Однак аналіз роботи банківської системи, свідчить, що іноді банки зазнають ліквідації в зв'язку з ризиковою кредитною, депозитною та валют-

ною політикою. Банки повинні створити систему ризик-менеджменту управляти різними видами ризиків, щоб отримувати прибуток, намагаючись максимально мінімізувати ризик, пов'язаний економічною кризою. В Україні велика кількість вчених займається дослідженням поняття ризик-менеджменту, але зміни в економічній та політичній ситуації, потребують постійного поновлення наукових досліджень.

Постановка завдання. Актуальними є питання управління та мінімізації ризиків, це пов'язане з посиленням конкуренції на ринку, та вимогами міжнародних фінансових організацій.

Метою дослідження є поглиблення теоретичних та практичних знань з питань контролінгу основних банківських ризиків для подальшого застосування їх під час виконання конкретних практичних завдань; сприяння розвитку пошуку сучасних наукових досягнень з управління основними банківськими ризиками з метою їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мінімізація рівня ризиків дає змогу отримати невисокий, але стабільний прибуток. Отже балансування між прибутковістю та рівнем ризиків, пошук оптимального їх співвідношення розглядається як одна з важливих і складних задач, що постають перед банком.

Узагальнюючи підходи до вирішення проблеми «рівень ризиків-рівень прибутку», можна вирізнити дві основні моделі управління банківськими ризиками.

Перша модель максимізує прибуток при обмеженні рівня ризиків встановленням максимально допустимого його значення. При цьому використовуються незбалансовані підходи до управління активами і зобов'язаннями банку, стратегії нехеджування ризиків.

Цільовою функцією другої моделі є мінімізація ризику, а обмеженням – вимога утримання показників прибутковості на певному рівні, не нижчому за заданий. Така модель використовується, якщо основною метою є стабілізація результатів. Це досягається за допомогою збалансованих методів управління активами і зобов'язаннями та стратегії хеджування ризиків.

Існуюче у світовому досвіді економічне регулювання банківських ризиків має в основному посередній характер впливу і не допускає встановлення прямих заборон або лімітів для банків.

Вирізняються три основні групи економічних методів регулювання:

- нормативні, коли розміри обмежень або пільг, які вводяться, пов'язані з кількісними характеристиками операцій, що регулюються;
- корегуючі, яким притаманні гнучкість і оперативність, можливість стимулюючого впливання;
- податкові.

Національному банку України найбільш притаманне використання нормативних та корегуючих методів, в той час як податкові – типові для фінансових органів.

Використовуються різні методи при застосуванні тих чи інших видів державного регулювання банківської діяльності. В економічній літературі існують різноманітні критерії класифікації видів регулювання діяльності комерційних банків. Заслужують на увагу розробки з цього питання Б. Рудольфа, які покладені в основу наступної схеми.

Через існування великої кількості банківських ризиків виникає проблема вибору методів управління ними, забезпечити в кінцевому рахунку вирішення проблем з прийняття рішень про доцільність чи недоцільність укладення певних угод чи здійснення певних операцій та зниження їх ризиковості. Для цього існують певні методи управління банківськими ризиками. Класифікація методів управління банківськими ризиками передбачає виявлення та ідентифікацію всіх груп методів та визначає склад методів у кожній з груп. Методи управління банківськими ризиками поділяються на такі дві групи:

- 1) методи уникнення банківських ризиків;
- 2) методи прийняття банківських ризиків.

Зауважимо, що на практиці доцільно використовувати не окремі методи зниження ризику, а комбінацію їх, застосовуючи як зовнішні, так і внутрішні способи. Наведена класифікація методів управління банківськими ризиками дає загальне уявлення про різноманітність та різноплановість

підходів до їх зниження, проте не може охопити всіх існуючих способів управління, оскільки банки активно працюють над розробкою нових прогресивних методів, механізмів та інструментів управління ризиками. Методи уникнення банківських ризиків є найпростішими та найдієвішими прийомами управління банківськими ризиками. Їх сутність полягає в ухиленні від ризикованої банківської діяльності. Методи уникнення можна застосовувати лише до внутрішніх банківських ризиків. Оскільки, уникаючи ризику, банк позбавляє себе можливості отримати не тільки поточний прибуток, а й додатковий прибуток у майбутньому (наприклад, через отримання ліцензій на проведення ризикованіших банківських операцій), застосування зазначених методів у банківській діяльності не є поширеним.

Методи уникнення банківських ризиків:

1) Відмова від певної банківської діяльності. Однак навіть у цьому разі можуть виникати ситуації, коли уникнути ризиків неможливо чи уникнення одного виду ризику може призвести до появи інших;

2) Виконання банківської діяльності іншим (нетрадиційним) способом. Найчастіше мова йде про заміну старих технологічних схем (карт) продуктів та послуг банку новими. Однак зміна існуючої банківської діяльності потребує суттєвих внутрішніх змін, перерви в роботі й навіть зумовлює істотне подорожчання банківських операцій чи послуг;

3) Зміна місця виконання банківської діяльності. Методи ухилення від ризиків досить активно використовуються комерційними банками, однак застосування цих методів можливе лише у тому разі, якщо банк має повну інформацію про ризики.

Методи прийняття банківських ризиків поділяються на такі підгрупи:

- методи зниження банківських ризиків;
- методи самостійного протистояння банківським ризикам;
- методи передання банківських ризиків.

Методи зниження банківських ризиків дають змогу банку знизити або ймовірність збитків, або величину негативних наслідків. Процес управління ризиками, як правило, має на меті не усунення ризику, а лише його зниження та спрямований на отримання банком відповідної винагороди за прийняття ризику. Винятками є деякі ризики, рівень яких не пов'язаний з рівнем та величиною винагороди банку.

Наприклад, НБУ до таких ризиків відносить юридичний ризик, ризик репутації, стратегічний. Існують такі методи зниження банківських ризиків:

- підвищення кваліфікації персоналу;
- удосконалення технічних засобів;
- диверсифікація;
- лімітування; моніторинг та контроль.

Методи самостійного протистояння банківським ризикам (методи поглинання/прийняття банківських ризиків) дають змогу банку покривати збитки у разі їх виникнення за рахунок власних коштів. Питання доцільності використання цього методу має дискусійний характер. Якщо втрати від розміщення активів можуть бути покриті банком за рахунок власного капіталу, то цей ризик можна виправдати. Проте може виникнути ситуація, коли поглинання банківських ризиків не буде виправданим, тоді виникне проблема банкрутства банківської установи. Банки застосовують такі методи самостійного протистояння банківським ризикам:

- створення власних резервів (самострахування);
- компенсація ризику за рахунок поточного прибутку (метод прямого списання).

Варто також мати на увазі, що резервні фонди для самострахування ризиків є капіталом, що не приносить банку прибутку. Безперечно, банкіри намагаються зменшити розміри таких резервних фондів. Знайти оптимальний рівень резервних фондів для керівників банку досить складно, оскільки їм доводиться вибирати між бажанням знизити обсяги резервних фондів і намаганням зменшити ризик можливих фінансових збитків. Щорічно (щоквартально), залежно від статистики збитків у минулі періоди і розміру очікуваних майбутніх утрат, рівень резервних фондів у банку необхідно переглядати. У разі незапланованого прийняття ризику банку доводиться покривати втрати від ризику з будь-яких джерел, що залишилися після понесених збитків. Методи передання (трансферу) банківських ризиків полягають у розподілі ризиків між іншими учасниками ринку: банками, страховими, інвестиційними, факторинговими та лізинговими компаніями, іншими фінансовими організаціями. Серед причин, через які передання ризику вигідне як для сторони, що передає (трансфер), так і для сторони, що приймає ризик (трансфері), такі: збитки, великі для трансферу, можуть бути незначними для трансфері; трансфері може мати ліпші можливості і знати кращі способи для зниження можливих збитків, ніж трансфер; трансфері може перебувати в кращій позиції для зменшення збитків чи контролю за ризиком (наприклад, мати широкі можливості виходу на ф'ючерсній біржі з метою хеджування ризику). Трансфер ризику не є найбільш безпечним й ефективним способом мінімізації банківських ризиків. Тому рекомендується під час передавання банківських ризиків ураховувати таке:

- трансфер повинен мати значні повноваження для зменшення і контролю ризику і найкраще використовувати ці повноваження;
- трансфер повинен мати можливість швидко виконати всі взяті на себе зобов'язання;
- розподіл ризиків між трансфером і трансфері має бути чітко визначеним і недвозначним;

– ризик має передаватися за ціною, однаково привабливою для обох учасників;

– рішення про трансфер повинне прийматися на основі критерію ефективності (як недорогий чи більш прибутковий метод) порівняно з аналогічними за надійністю методами мінімізації банківських ризиків.

Існують такі методи передання банківських ризиків: страхування; хеджування; продаж активів та сек'юритизація; консорціумні та паралельні кредити; договори гарантії та поруки; факторинг та лізинг.

Окремо слід звернути увагу на банкострахування. Концепція банківського страхування – банкострахування полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання оперативного ефекту від координації продажів, об'єднання страхових і банківських продуктів, загального використання каналів їх розповсюдження та виходу на одну і ту ж клієнтську базу. Взаємодія банківського і страхового бізнесу обумовлено наявністю загального інтересу в банкострахуванні.

Банки зацікавлені у забезпеченні максимального завантаження мережі відділень банку, диверсифікації своїх традиційних бізнесів-напрямків за рахунок надання клієнтам широкого спектру фінансових, у тому числі і страхових послуг, а також в отриманні додаткової комісійної винагороди за реалізацію цих послуг.

Співпраця з банками дає можливість страховій компанії скористатися можливостями використання загальної бази клієнтів, використання бренду або репутації банку як лідера проекту банкострахування. Таким чином у страховій компанії істотно знижуються витрати на просування страхових послуг [4].

Активне використання банківських каналів продажів істотно підвищує ефективність роботи мережі страховика при порівнянні з іншими каналами продажів страхових послуг.

Реалізація послуг банкострахування може проводитися за наступними схемами:

1. Страхування життя позичальника кредиту (класика) [3].

Варіант схеми страхування життя позичальника кредиту за програмою банкострахування з комісією банку 60% (класика), тобто страхова компанія залишає собі на витрати на ведення справи майже 40% страхової премії, отриманої від страхувальника – позичальника.

Тариф за даною схемою становить 1% від суми кредиту, який забезпечує існування як страхової компанії, так і банку. У той час як реальний тариф нижче 0,01%.

2. Схема страхування життя позичальника кредиту (кептів) [5].

Варіант схеми страхування життя позичальника кредиту за програмою банкострахування

з комісією банку 90% (кептів), тобто страхова компанія залишає собі на витрати на ведення справи всього 10%, проте цього цілком вистачає страховику утримувати офіс і співробітників, тому що закладається страховий тариф 1% від суми кредиту, в той час як реальний тариф може бути нижче 0,01%.

До найбільш поширених форм співпраці та конвергенції страхових компаній і банків відносяться:

1. Початкова форма співробітництва, яке обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних засадах. Ця форма не є по суті банкострахування, оскільки відсутні конвергенція каналів продажів і спільних продуктів.

2. Форма агентських відносин, яка допускає розповсюдження страхових послуг за згодою з банком через його агентську мережу.

3. Форма кооперації, при якій партнери утворюють альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх сферах співробітництва. Це вища ступінь співробітництва, яке вимагає координації спільного бізнесу на довгостроковій постійній основі. 4. Форма контролю допускає застосування механізму контролю аж до злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей.

Поглинання шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком дозволяє ефективно використовувати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктивний ряд і клієнтську базу, яка є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, яке реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг.

5. Форма фінансового супермаркету є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, які забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні головного офісу.

Більш високі шанси успішної реалізації моделі банкострахування з'являються в тих випадках, коли в рамках фінансово-промислової групи вирішується глобальне завдання – створення фінансового супермаркету за участю універсальних та інвестиційних банків, пенсійних та інвестиційних фондів, а також універсальної страхової компанії та спеціалізованої компанії банківського страхування, стратегія і напрями бізнесу яких доповнюють один одного [4].

Створення та розвиток спеціалізованих компаній банківського страхування виправдане з точки зору слабкої конкуренції в цьому новому сегменті страхового ринку.

Надання комплексних страхових послуг індивідуальним та корпоративним клієнтам банків, а також самим банкам є окремим і вельми перспективним сектором страхового ринку.

У світовій практиці під час інтеграції банку і страхової компанії проводиться всебічна процедура вибору партнера. При цьому повинно бути детально проаналізовано наявність розвиненої корпоративної культури страхової компанії, наявність і рівень підготовки кадрів, здатних ефективно працювати в умовах ведення страхового бізнесу, які динамічно змінюються.

Головна мета інтеграції банківського і страхового бізнесу – це отримання додаткової вартості бізнесу, який стає можливим завдяки ефективному використанню потенціалів і можливостей як банку, так і страхової компанії в результаті синергії.

Існує цілий ряд аспектів (юридичних, фінансових, організаційних, культурних і поведінкових), інтегрально формують концепцію банкострахування, реалізовану в тій чи іншій країні.

Найбільш важливим фактором самої можливості та успішності реалізації концепції банкострахування на фінансовому ринку будь-якої країни, поза сумнівом, є національне законодавство.

Так, у деяких країнах не існує ніяких законодавчих обмежень для участі банків у страховому бізнесі. Однак у багатьох розвинених країнах аж до 90-х років минулого століття існувала заборона на участь банків у страховому бізнесі.

Оскільки до цього вважалося, що така співпраця приведе до занадто великого впливу банків на фінансовому ринку. Пізніше держрегулятори деяких країн під тиском провідних банків і страхових компаній дещо переглянули свою позицію з даного питання.

Страхова діяльність в банківській мережі часто починається з продуктів, які безпосередньо пов'язані з банківськими процесами. Наприклад, програми індивідуального страхування життя, страхування кредитних і банківських операцій (страхування заставного майна, споживчого кредитування, страхування кредитних карток). Продаючи продукти зі страхування життя, банки збільшували свою частку активів з тривалим терміном застосування.

Продаючи продукти страхування кредитних і банківських операцій, банки пропонували додатковий сервіс клієнтам. Це забезпечувало їм вільний доступ до страхових продуктів, простий метод оплати і вигідне фінансове покриття.

Також абсолютно необхідною умовою є те, що страхові продукти повинні бути пристосовані до банківської мережі. А саме: повинні бути легкими для розуміння і клієнтами, і продавцями, а також прості у андеррайтингу.

Концепція «банкострахування» як форма взаємодії страховиків і банків набула розповсюдження

спочатку в країнах Європейського співтовариства у сфері надання послуг зі страхування життя. Відтак найбільший розвиток банкострахування отримали в країнах Південної Європи (рис. 1).

Тому, аналізуючи канали продажу страхових продуктів у країнах ЄС можна побачити, що найнижчий % використання банкострахування в Греції (15%), а найвищий в Португалії (80%), про що свідчить розвинута мережа банківських установ із пропонування страхових продуктів.

На практиці концепція «банкострахування» реалізується за допомогою різних моделей. На основі їх аналізу можна стверджувати, що фактично такі форми як спільне підприємство банку та страхової компанії, їх злиття і поглинання та заснування банком страхової компанії призводять до створення фінансового конгломерату.

В більшості країн світу можна простежити поступову еволюцію пропонованих послуг такими системами, і також не можна не відзначити окрему

специфіку bancassurers в кожній країні, зокрема вона різниться в залежності від мінімальної кваліфікації, необхідної для продажу страхових продуктів, виду продукції, яку банки мають право продати, або природи відносини між банками і страховими компаніями.

Банкострахування є ефективним каналом розподілу з більш високою продуктивністю та менших витратах, ніж традиційний розподіл каналів. Ці цінові переваги особливо важливі для більш інтегрованої моделі (табл. 1).

Вперше в Україні (листопад 2005) банкострахування запровадив Райффайзенбанк України спільно із страховою компанією «ІнгоУкраїна». Пізніше до програми приєдналися страхові компанії «ПЗУ-Україна» та «Американська компанія страхування життя» («АІГ життя»).

Висновки з проведеного дослідження Отже, управління банківськими ризиками дозволяє мінімізувати вплив негативних наслідків на діяль-

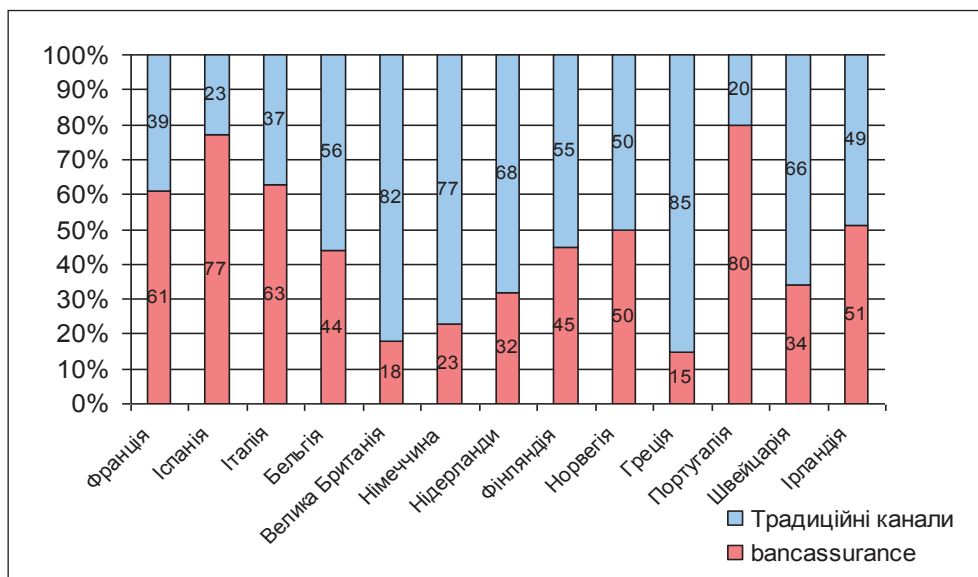


Рис. 1. Канали продажу страхових продуктів у країнах ЄС

Таблиця 1

Вплив моделі банкострахування на ціну і результативність

	Традиційний канал	Не інтегральний bancassurance	Інтегральний bancassurance
			-63%
		-24%	
Вартість продаж	Найвища точка	Собівартість реалізованої продукції/ поліпшення ефективності продаж	Значне зниження у вартості продажів
		+14%	-71%
Витрати на адміністрування	Найвища точка	Невелике збільшення адміністративних витрат	Дуже значне скорочення адміністративних витрат

Джерело: складено автором

ність банку, покращити ефективність їх функціонування, примножити дохід та приріст капіталу. Впровадження в щоденну банківську практику конкретних методик та моделей регулювання банківських ризиків, удосконалення інструментів зниження цих ризиків дасть можливість не тільки підвищити надійність функціонування і прибутковість українських банків, але й покращити найважливіші показники діяльності банківської системи загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Степаненко О. П. Тенденції інноваційного розвитку банківської системи України / О. П. Сте-

паненко / Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 275–282.

2. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу / І.Б. Стефанюк / Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 146–154.

3. Інформаційні матеріали Центру економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий пульс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finpuls.com/ua/banking/statistics>.

4. Матеріали офіційного сайту «Української біржі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua>.

5. Матеріали офіційного сайту Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.org.ua>.

ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

FORMATION OF LOCAL BUDGET IN CONDITIONS OF FINANCIAL DECENTRALIZATION

У статті висвітлюється сучасний стан формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів. З урахуванням внесених змін до бюджетного та податкового законодавства проведено аналіз доходної та видаткової частин місцевого бюджету. На основі проведеного дослідження визначено проблеми та шляхи зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування. Сформульовано основні завдання бюджетної децентралізації. Встановлено, що за умови вирішення законодавчих, організаційних та соціальних проблем місцеві бюджети зможуть мати достатній обсяг коштів на виконання делегованих повноважень.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, місцевий бюджет, бюджетна система, бюджетний процес, доходи місцевих бюджетів, місцеві податки і збори, органи місцевого самоврядування.

В статье освещается современное состояние формирования местных бюджетов в условиях децентрализации финансовых ресурсов. С учетом внесенных изменений в бюджетное и налоговое законодательство проведен анализ доходной и расходной частей местного бюджета. На основе проведенного исследования определены проблемы и пути укрепления финансовой базы

органов местного самоуправления. Сформулированы основные задачи бюджетной децентрализации. Установлено, что при условии решения законодательных, организационных и социальных проблем местные бюджеты смогут иметь достаточный объем средств на выполнение делегированных полномочий.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, местный бюджет, бюджетная система, бюджетный процесс, доходы местных бюджетов, местные налоги и сборы, органы местного самоуправления.

The article highlights the current state of local budgets in conditions of decentralization of financial resources, considering contributed changes to the budget and tax legislation, the analysis of the revenue of the local budget was made. The problems and ways of strengthening the financial base of local governments were defined on the base of the research. Formulated the basic tasks of fiscal decentralization. It is established that if the legislative, organizational and social problems are solved then the local budgets will have sufficient funds for implementation of delegated powers.

Key words: fiscal decentralization, local budgets fiscal system, budget process, revenues of local budgets, local taxes and fees, local governments.

УДК 657.1

Татарин Н.Б.

к.е.н., доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівський національний університет імені Івана Франка

Пупко І.В.

студент
Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. Однією з важливих проблем формування місцевих бюджетів є забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та формування міжбюджетних відносин з метою підвищення рівня фінансової самодостатності шляхом посилення бюджетної децентралізації. Для того щоб громада була здат-

ною забезпечити виконання своїх завдань, вона повинна володіти відповідним обсягом фінансових ресурсів, які є необхідними для покриття власних витрат. Принцип фінансової самостійності є ключовим під час формування бюджетів органів місцевого самоврядування. А оскільки громада є територіальною основою для створення та діяль-

ності органів місцевого самоврядування, то під час її формування доцільно враховувати податковий потенціал. Ймовірно, що формування фінансово самодостатніх адміністративно-територіальних одиниць потребує змін не тільки у податковому та бюджетному законодавстві, але й у територіальних розмірах громад, районів та регіонів. Варто зазначити, що показники виконання бюджетів відображають загальний соціально-економічний стан відповідної території та її потенціал до подальшого розвитку. Наявність достатніх ресурсів у місцевих бюджетах є запорукою того, що територіальна громада має можливість надавати більш якісні та більш різноманітні послуги своїм жителям, реалізовувати соціальні та інфраструктурні проекти, створювати умови для розвитку підприємництва та залучення інвестиційного капіталу, розробляти програми місцевого розвитку та фінансувати інші заходи для всебічного покращення умов проживання жителів громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічними проблемами формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів у вітчизняній фінансовій науці присвячені праці вчених-економістів Й. Бескида, В. Дем'янишина, С. Буковинського, О. Василика, А. Даниленка, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луїної, І. Лютого, В. Опаріна, К. Павлюк, О. Романенко, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та ін. Належне місце у розробленні цих питань займають роботи західних учених: А. Вагнера, Р. Гнейста, Л. Штейна. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень, питання формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів є малодослідженими та потребують проведення подальших досліджень у зв'язку зі внесенням змін до податкового та бюджетного законодавства. В умовах нестачі фінансового ресурсу проблема оптимального перерозподілу повноважень та бюджетних коштів між центральними та місцевими органами влади та місцевого самоврядування потребує проведення детального аналізу у контексті підвищення ефективності бюджетної системи [1].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасного стану формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів та відповідність їх внесеним змінам до бюджетного та податкового законодавства, спрямованим на збільшення доходів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З метою підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів продовжено процес проведення бюджетної децентралізації. Саме для цього внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів, а в подальшому планується внесення змін до Конституції України (щодо повноважень органів

державної влади та місцевого самоврядування) та ще до цілої низки законів.

Метою бюджетної децентралізації не може бути збільшення частки доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті. Лише підвищення якості конкретного переліку послуг для конкретного громадянина може забезпечити правильний напрям перетворень. Інші цілі для бюджетної децентралізації можуть привести до неефективного використання державних коштів і погіршення ситуації.

Слід зазначити, що прийняті Верховною Радою у травні 2017 року зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України є найбільшим за останні роки кроком у напрямі бюджетної децентралізації [3].

Протягом січня-грудня 2017 року надходження до загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) становили 192,0 млрд грн., що більше від прогнозних показників Мінфіну на 21,3 млрд грн. [2]. А порівняно з 2016 роком надходження зросли на 45,4 млрд грн, або на +31% (рис. 1).

Це свідчить про підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, реалізації заходів щодо пошуку резервів їх наповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів.

Частка фінансових ресурсів, які отримують місцеві бюджети з державного бюджету, досягає 50%, тобто органи місцевої влади володіють половиною фінансових ресурсів зведеного бюджету.

Частка місцевих бюджетів в зведеному бюджеті досягає 50%, тобто органи місцевої влади мають у своєму розпорядженні вагомий фінансовий ресурс, щоб ним ефективно управляти та спрямовувати на розвиток громад (у відносинах із державою – 50/50) (рис. 2).

Такі темпи зростання власних доходів місцевих бюджетів зумовлені діями Уряду, спрямованими на фінансову децентралізацію. Нові умови підвищили зацікавленість органів місцевого самоврядування збільшувати надходження до місцевих бюджетів, вживати заходів із пошуку резервів їхнього наповнення та підвищувати ефективність адміністрування податків і зборів.

Крім того, сьогодні місцеве самоврядування поступово відходить від притаманної раніше споживацької позиції. Очікування дотацій вони сьогодні замінюють активними діями у створенні ефективного управлінського апарату, спрямовують кошти на розвиток громад, здійснюють аналіз витрачання бюджетних коштів та запобігають випадкам неефективного, нераціонального їх використання.

У доходах місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займають надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб – 110,0 млрд грн, або 57,3% від загальної суми доходів місцевих

бюджетів. Порівняно з 2016 роком надходження цього податку збільшилися на 31,1 млрд грн, або на 39,9%.

Вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів є плата за землю, що відноситься до податку на майно і є складником місцевих податків. У звітному періоді місцевими бюджетами було отримано плати за землю 26,4 млрд грн, що на 13,0% (на 3,0 млрд грн) більше від надходжень за 2016 рік [2]. У структурі доходів плата за землю займає 13,7%.

Серед рівнів місцевих бюджетів найвищий показник приросту доходів щодо минулого року спостерігається у бюджетах об'єднаних територіальних громад (ОТГ) і становить +20% (середній показник приросту надходжень від плати за землю загалом по Україні становить 13,0%) (рис. 3).

З огляду на зміни до податкового законодавства та розвиток підприємницької діяльності, значний приріст надходжень зафіксовано по єдиному податку. Його сума становила 23,3 млрд грн, що на 6,1 млрд грн (+ 35,7%) перевищує надходження 2016 року.

Слід звернути увагу на динамічне зростання доходів від сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Упродовж січня-грудня надходження становили 2,4 млрд грн, що перевищує минулорічний показник на 70,9%.

Серед рівнів місцевих бюджетів показники приросту доходів є найвищим у бюджетах ОТГ – +72,5%. У бюджетах міст обласного значення приріст становить 69,3% (рис. 3).

Високий приріст надходжень свідчить про зацікавленість органів місцевого самоврядування у мобілізації коштів до своїх бюджетів та наявність резервів для подальшого зміцнення фінансової спроможності громад.

Станом на 01 січня 2018 року місцеві бюджети одержали 272,9 млрд грн, у тому числі:

- базову дотацію – 5,8 млрд грн;
- субвенцію на соціальний захист населення – 124,7 млрд грн;
- освітню субвенцію – 51,5 млрд грн;
- медичну субвенцію – 56,2 млрд грн;
- субвенцію на формування інфраструктури ОТГ – 1,5 млрд грн;
- субвенцію на соціально-економічний розвиток окремих територій – 6,2 млрд грн.

Видатки загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування субвенцій на виплати пільг та субсидій) станом на 1 грудня 2017 року становили 345,3 млрд грн, що на 103,4 млрд грн, або на 42,7%, більше проти 2016 року.

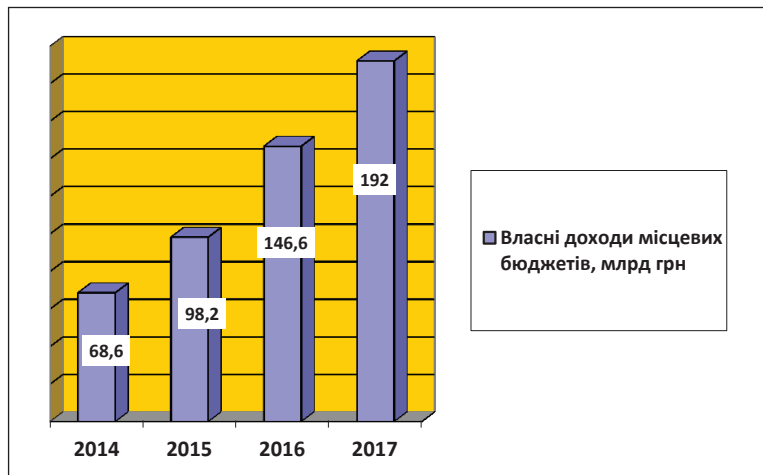


Рис. 1. Власні доходи місцевих бюджетів

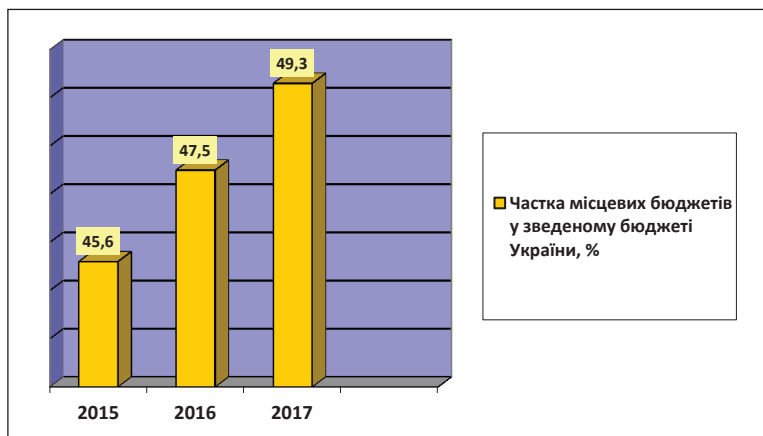


Рис. 2. Частка місцевих бюджетів (з трансфертами) у зведеному бюджеті України

Станом на 1 грудня 2017 року видатки бюджету розвитку місцевих бюджетів України становили 51,0 млрд грн, що на 16,4 млрд грн, або на 47,5%, більше від аналогічного періоду 2016 року, в тому числі у містах обласного значення – 21,0 млрд грн (+5,6 млрд грн, або +36,2%), в об'єднаних територіальних громадах – 2,7 млрд грн (+1,5 млрд грн, або більше у 2,3 раза) [2].

Більш детально структуру дохідної частини та виконання видаткової частини місцевого бюджету розглянемо на прикладі показників міста Дрогобич. Однією із слабких сторін бюджетно-фінансової децентралізації в Україні є значна частка трансфертів, незважаючи на задекларованість процесів податкової і бюджетної децентралізації, натепер структура доходів місцевих бюджетів свідчить про зростання частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Так, у 2016 році відбулося незначне збільшення податкових надходжень порівняно з 2015 роком, а вже в 2017 році відбулося зменшення з 30,64% до 28,04%. (див. таблицю). Питома вага неподаткових надходжень

та доходів від операцій з капіталом є незначною та коливається в межах від 2% до 4% та від 0,28% до 0,64% відповідно, проте також присутня тенденція до зменшення [6].

Одночасно збільшується обсяг міжбюджетних трансфертів, що надходять з Державного бюджету України до місцевого бюджету. Так, у 2016 році обсяг міжбюджетних трансфертів становив 266 909,25 тис. грн., або 65,13% обсягу доходної частини, а в 2017 році до місцевого бюджету спрямовано 411 955,12 тис. грн., або 68,05%, що свідчить про зниження ступеня централізованості бюджету та підвищення рівня залежності надходжень місцевого бюджету від Державного бюджету України [6].

Значна залежність місцевих бюджетів від державного бюджету свідчить про недосконалість розподілу доходно-видаткових повноважень між рівнями управління і системами міжбюджетних відносин, а також про проблеми з нарощуванням доходної частини місцевих бюджетів через слабку економічну розвиненість окремих територій.

Проте за попереднім планом бюджету міста Дрогобич на 2018 рік спостерігається зменшення частки міжбюджетних трансфертів на 5% та збільшення частки податкових надходжень до 33,78%, що свідчить про незначний, але все ж позитивний вплив фінансової децентралізації на розвиток цієї території.

Багато труднощів виникало і в забезпеченні виконання видаткової частини міського бюджету. Якщо в 2016 році держава зобов'язала Дрогобицьку міську раду фінансувати професійно-технічні училища, то у 2017 році навантаження зросло ще більше: це зумовлено змінами у напрямках використання медичної та освітньої субвенцій, додатковими витратами на пільгові перевезення, підвищення мінімальної заробітної плати, тарифів на енергоносії. Проте вдалося покрити в повному обсязі дефіцит коштів на заробітну плату працівникам медичної галузі, забезпечити харчування учнів 1–4 класів та пільгових категорій, значно збільшити обсяг ресурсу на закупівлю медикаментів, провести в багатьох навчальних та медичних закладах поточні і капітальні ремонти, закупити спецтехніку для комунальних підприємств. Вперше відсутня кредиторська заборгованість на кінець року, яка пов'язана з місцевим бюджетом.

Висновки з проведеного дослідження. На сучасному етапі становлення економіки зроблено значний крок уперед у проведенні реформи міжбюджетних відносин, прийняті відповідні зміни до законодавства, змінено механізми бюджетного фінансування та вирівнювання. За результатами дослідження встановлено, що органи місцевого самоврядування зацікавлені у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів та готові вживати заходів із пошуку резервів їхнього наповнення

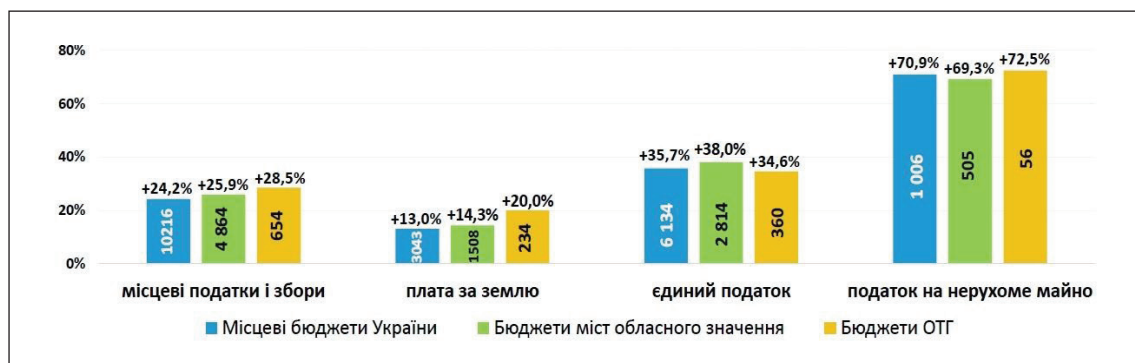


Рис. 3. Темп зростання місцевих податків та зборів місцевих бюджетів за січень-грудень 2017 року до січня-грудня 2016 року (за рівнями бюджетів), у % та млн грн

Таблиця

Структура доходної частини місцевого бюджету м. Дрогобич

Вид доходів	2015 рік, %	2016 рік, у % та тис. грн.	2017 рік, у % та тис. грн.	2018 рік, у % та тис. грн.
Податкові надходження	25,8	30,64 (125,56)	28,04 (169739,91)	33,78 (246700,00)
Неподаткові надходження	0,5	3,59 (14742,95)	2,95 (17848,11)	2,68 (19568,00)
Доходи від операцій з капіталом	0,01	0,64 (2652,71)	0,96 (5805,6)	0,23 (1700,00)
Міжбюджетні трансферти	73,72	65,13 (266909,25)	68,05 (411955,12)	63,31 (462381,70)
Всього доходів, %	100	100	100	100

та підвищувати ефективність адміністрування податків і зборів.

Крім того, сьогодні місцеве самоврядування поступово відходить від притаманної раніше споживацької позиції. Очікування дотацій вони сьогодні замінюють активними діями у створенні ефективного управлінського апарату, спрямовують кошти на розвиток громад, здійснюють аналіз витрачання бюджетних коштів та запобігають випадкам неефективного, нераціонального їх використання.

Проведено аналіз сучасного стану формування бюджету Дрогобича в умовах децентралізації фінансових ресурсів та відповідності внесенням змін до бюджетного та податкового законодавства, спрямованим на збільшення доходів місцевих бюджетів. Значна залежність місцевих бюджетів від державного бюджету свідчить про недосконалість розподілу дохідно-видаткових повноважень між рівнями управління і системами міжбюджетних відносин, а також про проблеми з нарощуванням дохідної частини місцевих бюджетів через слабку економічну розвиненість окремих територій.

Проте за попереднім планом бюджету міста Дрогобич на 2018 рік спостерігається зменшення частки міжбюджетних трансфертів на 5% та збільшення частки податкових надходжень до 33,78%, що свідчить про незначний, але все ж позитивний вплив фінансової децентралізації на розвиток цієї території.

На основі запропонованого методу формування місцевих бюджетів з використанням децентралізації, а саме покращення внутрішньо-економічних показників, дійшли висновку, що стабілізування економіки держави відбудеться раніше прогнозованого 2019 року.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України зі змінами від 07.12.2017 №2246-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання за 2014-2017 роки / [Електронний ресурс]. Ін-т бюджету та соціально-економічних досліджень. URL: <http://www.ibser.org.ua/>
3. Децентралізація в Україні: досягнення, надії, побоювання [Електронний ресурс] // International Alert / Український незалежний центр політичних досліджень. 2017. URL: http://www.international-alert.org/sites/default/files/Ukraine_Decentralisation_UK_2017.pdf.
4. Данилишин Б.М. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? / Б.М. Данилишин / URL: <http://kontrakty.ua/article/82116>
5. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» від 20.12.2016 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
6. Звіт про виконання міського бюджету міста Дрогобича за 2014-2018 роки. URL: <http://drohobych-rada.gov.ua/informatsiya-vykonavchyh-organiv/byudzhetrodrogobycha-2017-rik/>
7. Прогноз макрпоказників економічного і соціального розвитку України на 2018 рік. URL: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk>
8. Проць Н.В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н.В. Проць // Фінансовий простір. 2015. № 1. С. 221–227.
9. Юрченко К., Гудзь Г. Які ризики децентралізації? / К. Юрченко, Г. Гудзь// URL: <http://blog.liga.net/user/kyurchenko/article/17090.aspx>
10. 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.

РОЗРОБЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ НПФ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL APPROACHES TO FORMATION OF STATE POLICY OF DEVELOPMENT OF A NON-STATE PENSION FUND IN UKRAINE

У статті розглянуто базові принципи діяльності недержавних пенсійних фондів, які задекларовані законодавчо. Досліджено ризики і загрози, які можуть виникнути у діяльності НПФ. У статті виокремлено основні причини недостатнього розвитку пенсійних фондів третього рівня пенсійної системи в Україні. Обґрунтовано концептуальні положення формування державної політики розвитку фінансово-ресурсної бази НПФ в Україні (умови, чинники, завдання, напрями, очікувані результати), що сприятиме структурним зрушенням у секторі НПФ, підвищить його ефективність та конкурентоспроможність і в підсумку позитивно вплине на зростання економіки та добробуту населення.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, державна політика, концепція, активи НПФ, економічна безпека.

В статье рассмотрены основные принципы деятельности негосударственных пенсионных фондов, которые задекларированы законодательно. Исследованы риски и угрозы, которые могут возникнуть в деятельности НПФ. В статье выделены основные причины недостаточного развития пенсионных фондов третьего уровня пенсионной системы в Украине. Обоснованы концептуальные положения формирования государственной политики развития финансово-

ресурсной базы НПФ в Украине (условия, факторы, задачи, направления, ожидаемые результаты), что будет способствовать структурным сдвигам в секторе НПФ, повысит его эффективность и конкурентоспособность и в итоге положительно повлияет на рост экономики и благосостояния населения.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд, государственная политика, концепция, активы НПФ, экономическая безопасность.

Basic principles of the activity of non-state pension funds, which are declared legally are regarded in the article. Risks and threats that may arise in a non-state pension funds activity are examined. The main reasons for the insufficient development of pension funds of the third level of the pension system in Ukraine are outlined in the article. The conceptual provisions of the formation of a state policy of the development of the financial and resource base of the non-state pension fund in Ukraine (conditions, factors, tasks, directions, expected results), which will promote structural change in the non-state pension fund sector, increase its efficiency and competitiveness and, as a result, will influence the growth of the economy and the welfare of the population positively.

Key words: non-state pension fund, state policy, concept, non-state pension fund assets, economic security.

УДК 368.914

Теслюк С.А.

асистент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки

Постановка проблеми. Сьогодні пенсійна система України має два елементи: солідарну підсистему і підсистему добровільного недержавного пенсійного забезпечення. Водночас запровадження накопичувальної системи обов'язкового загальнодержавного пенсійного забезпечення в Україні ще відкладається до 2019 року. Недержавні пенсійні фонди – це фінансові посередники, які формують та примножують свої фінансові ресурси для виконання заявлених статутних завдань, функцій та зобов'язань. За такого підходу НПФ потребують пильної державної уваги та ефективного державного втручання з метою регулювання їхньої діяльності. Саме тому розроблення концептуальних підходів до формування державної політики розвитку НПФ є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти діяльності недержавних пенсійних фондів перебувають у центрі уваги багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, серед яких слід відзначити Л. Алексєєнко, Н.З. Бородіну [6], С. Брагіна [5], Н.В. Вітку, К.А. Грем'яцьку, В. Даценко, О.П. Кириленко, Н.М. Ковальова, Л.В. Козаренко, С.А. Коніщева

[8], В.В. Корнєєва, А.Я. Кузнецову, М.В. Лазебну, О.В. Мелешко, Л.С. Миргородську, А.В. Михайлова, С.В. Науменкову, Н.О. Небабу [10], С.К. Реверчука, Г.М. Терещенка, О.Й. Ткача, Н.А. Цікановську та інших. У дослідженнях науковців неодноразово звертається увага на необхідність удосконалення державної політики у сфері недержавного пенсійного забезпечення в напрямі стимулювання розвитку недержавних пенсійних фондів. Проте ринкові умови функціонування фондів зумовлюють потребу в постійному пошуку раціональних інструментів збалансування інтересів суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення і держави щодо виконання покладених на них законодавством кола зобов'язань.

Постановка завдання. Метою дослідження є сформулювати концепційні засади розвитку державної політики щодо управління недержавними пенсійними фондами в Україні на середньострокову перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У полі зору сучасної державної пенсійної політики мають бути не тільки страхові компанії та комерційні банки, а й недержавні пенсійні фонди. Державні органи влади та управління мають концепту-

ально розглядати НПФ як суб'єктів добровільного пенсійного забезпечення громадян. У ринковій економіці недержавне пенсійне забезпечення реалізує соціально-інвестиційну функцію, тобто формує купівельні і платіжно-розрахункові можливості пенсіонерів і організовує фінансові надходження в економіку у формі інвестицій.

Сьогодні правові основи державної політики у сфері НПФ закладено у Законі України «Про недержавне пенсійне забезпечення» (2004 р.). Вітчизняне законодавство декларує такі чотири базові принципи діяльності НПФ, як: 1) добровільність участі; 2) економічна та соціальна заінтересованість працівників і роботодавців у недержавному пенсійному забезпеченні; 3) інвестиційна діяльність не може бути інтересом вкладників; 4) державне регулювання і нагляд за недержавним пенсійним забезпеченням. Водночас, на нашу думку, до вищезазначених принципів доцільно додати ще й такі: непідприємницький характер діяльності; накопичення пенсійних внесків на вигоду учасників пенсійного фонду; пільгове оподаткування доходів.

Серед концепту законодавчих податкових пільг для НПФ вагомим актуальність і значущість мають такі їх види:

- звільнення адміністраторів та управляючих активами НПФ від оподаткування податком на додану вартість;
- звільнення від оподаткування інвестиційного доходу, що отриманий від операцій з пенсійними активами;
- оподаткування пенсійних виплат за коефіцієнтами 60% від ставки податку на доходи фізичних осіб, а після досягнення 70-річного віку – повне звільнення;
- зачислення на валові витрати підприємства сум внесків, що не перевищують 15% заробітної плати працівника.

Значущість та вагомість розроблення ефективної та дієвої державної політики у сфері чи секторі НПФ підтверджує порівняльний аналіз активів НПФ та ВВП (табл. 1)

Таблиця 1

**Фінансові показники діяльності
сектору НПФ та необхідність
його державного регулювання [7]**

Показники Роки	ВВП, млн. грн.	Активи НПФ, млн. грн.	Частка пенсійних активів у ВВП, у %
2006	544153	193,3	0,036
2007	720731	278,7	0,039
2008	948056	482,5	0,05
2009	913345	857,9	0,094
2010	1082569	1144,3	0,106
2011	1302079	1386,9	0,107
2012	1411238	1660,1	0,118
2013	1459931	2089,8	0,143
2014	1586915	2469,2	0,156
2015	1988544	1980,0	0,099
2016	2383182	2198,7	0,089
2017	2982920	2465,6	0,083

Як бачимо, абсолютні показники розвитку економіки та НПФ є на низькому рівні, що не може сприяти наростанню фінансового ринку, що є необхідною умовою зростання НПФ. Водночас державна політика розвитку НПФ в Україні визначає і законодавчо фіксує перелік надійних активів, які наведено в табл. 2.

Державний регулятор має не тільки строго регламентувати набір фінансових інструментів, але й періодично, наприклад, через 5 р., переглядати напрями і структурні елементи активів НПФ, аби стимулювати довгострокові інвестиції та розподіляти ризики між усіма суб'єктами пенсійного інвестування.

Загалом сектор недержавних пенсійних фондів має два елементи: джерело пенсійних внесків (добровільні внески працівників згідно з договором) і отримувача пенсійних внесків (недержавні пенсійні фонди, банки). Учасник цієї системи має можливість отримувати додаткову пенсію.

Таблиця 2

Напрями та структура інвестиційних активів НПФ [1]

№	Фінансовий інструмент	Максимальна частка у загальній вартості активів НПФ, %
1.	Банківські депозитні рахунки та ощадні сертифікати банків	40, але не більше 10 в одному банку
2.	Банківські метали	10
3.	Цінні папери, погашення за якими гарантовано КМУ	50
4.	Облігації місцевих запозичень	20
5.	Облігації українських емітентів	40
6.	Цінні папери іноземних емітентів	20
7.	Іпотечні цінні папери	40
8.	Об'єкти нерухомості	10
9.	Цінні папери одного емітента (крім цінних паперів, погашення яких гарантовано КМУ)	5

За такої моделі діяльності НПФ, по суті, не мають руйнівних ризиків, а тому не можуть збанкрутувати. Однак певних ризиків НПФ все-таки зазнають. І до цих ризиків належать: ризик недовіри, політичний ризик, демографічний, системний, інфляційний, правовий, інвестиційний, репутаційний, ринковий, кібер-ризик, ризики ліквідності.

Отже, система ризиків і загроз у діяльності недержавних пенсійних фондів є унікальною особливістю. І тому цій системі ризиків має протистояти відповідна система економічної безпеки. Однак НПФ не можуть самостійно організувати унікальну або найняти (організувати) відособлену систему безпеки. Адже для цього необхідні значні фінансові ресурси. І тому на захисті НПФ від різноманітних загроз і ризиків має бути держава. Саме державні органи влади й управління мають розробляти, організовувати і пропонувати систему безпеки для НПФ. Розбудова такої системи має базуватися на принципах плановості, безперервності, законності, комплексності, взаємодії, конфіденційності, розумної економності [3, с. 360].

У зв'язку з цим державна система управління ЕБ НПФ – це визначена сукупність її елементів, об'єкти безпеки (види діяльності, фінансова та соціальна інформація), суб'єкти безпеки (зовнішні органи, організації та установи, керівник та працівники НПФ); механізм управління безпекою (закони та нормативні акти, інструменти, стимули, регулятори тощо); організація управління безпекою (цілі, завдання, функції, принципи, стратегії) [3, с. 362].

Вищенаведені концептуальні підходи, ідеї та пропозиції мають бути відображені в Законі України «Про економічну безпеку України» і в законодавчій базі щодо розвитку НПФ.

В умовах економічної нестабільності вагомим значення в реалізації державної політики розвитку НПФ належить такій функції управління, як прогнозування. Прогнозування дає можливість державі передбачити тенденції розвитку НПФ і, зокрема, динаміку їх обсягу та структуру у середньостроковій перспективі. Так, за нашими прогнозами, кількість НПФ у 2018–2019 роках буде зменшуватися і становитиме у 2019 р. 53, а обсяги їхніх активів – 2875,5 млн. грн. Окрім того, за цей період кількість пенсіонерів буде зменшуватися, але меншими темпами, ніж працездатне населення, і становитиме у 2019 р. 11 686,3 тис. осіб. Однак співвідношення між населенням пенсійного і працездатного віку має протилежну тенденцію, у 2019 р. воно буде становити 79,57%.

Інноваційна державна політика розвитку НПФ має бути націлена передусім на підвищення ефективності управління активами НПФ, які здійснюють компанії з управління активами (КУА). Інакше кажучи, держава має сприяти утвердженню високих стандартів у діяльності КУА.

Загалом управління активами НПФ має низку особливостей порівняно з управлінням активами інвестиційних фондів. КУА стосовно НПФ мають виконувати три основні завдання: 1) забезпечити максимальну збереженість або сталість пенсійних накопичень учасників НПФ; 2) залучати грошові внески від нових учасників НПФ; 3) збільшувати пенсійні нагромадження шляхом здійснення прибуткового інвестування пенсійних внесків у бізнес. Завдання КУА щодо управління інвестиційним фондом – забезпечити максимальну прибутковість активів інвестиційного фонду.

На процес і результати управління КУА активами НПФ в Україні суттєво впливають такі чинники:

- затримка з виплатою процентного доходу;
- відсутність необхідної кількості високоякісних активів.

Важливим напрямом удосконалення ДП у секторі НПФ є застосування передового вітчизняного і зарубіжного досвіду щодо організації та управління приватними пенсійними фондами.

Перші пенсійні недержавні фонди появились понад 200 р. тому у кредитно-банківській сфері діяльності Італії. У 1779 р. банк «Монте дей Паски де Сієна» виплачував своїм службовцям пенсії по старості. У XIX ст. всі кредитно-фінансові установи створювали для своїх службовців спеціальні пенсійні фонди.

Діяльність сучасних НПФ має базуватися на таких принципах, як: добровільність фізичних та юридичних осіб щодо створення НПФ; рівноправність усіх учасників НПФ; розмежування та відокремлення активів НПФ від активів інших суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення; залежність розміру пенсійних виплат від суми пенсійних активів, облікованих на індивідуальному пенсійному рахунку учасника НПФ; цільове та ефективне використання коштів НПФ, здійснення інвестиційної діяльності, державне регулювання діяльності НПФ та нагляд за ними.

Одним із вагомих завдань державної політики НПФ є активізація безпекового складника цієї політики з метою підвищення довіри населення до НПФ усіх видів: відкритих, корпоративних та професійних, а також визначення перспективних напрямів удосконалення їхньої діяльності. Державна політика розвитку НПФ має формуватися передовсім під кутом безпеки і довіри до цих фінансових установ.

Необхідно наголосити ще й на такому безпековому аспекті: нині в Україні ще не розроблено загальнодержавної стратегії підтримки і популяризації значущості НПФ серед населення. Сьогодні серед 20 млн. працездатних осіб тільки 2% є учасниками НПФ. Зарубіжний досвід засвідчує, що ці показники мають бути у десятки разів більшими.

В Україні серед 1 млн. роботодавців тільки кожне п'ятисоте підприємство є вкладником

НПФ. Безпека НПФ – це передусім безпека його активів. Основними гарантіями захисту і безпеки НПФ є такі: ліцензування діяльності НПФ, майнова відповідальність (адміністратора, зберігача і засновників), формування резервів покриття ризиків, аудиторські перевірки, державний нагляд, відкритість фінансової інформації. Безпекову спрямованість мають і законодавчі заборони для НПФ: імітувати боргові цінні папери, укладати угоди купівлі-продажу або зміни пенсійних активів з обов'язковою умовою зворотного викупу; надавати майнові гарантії, які забезпечені пенсійними активами. На довіру населення до НПФ істотно впливає його рівень фінансової грамотності. Водночас із метою страхування від збитків НПФ у договорі з КУА необхідно наголосити на зобов'язанні чи вимозі забезпечити мінімальну доходність активів на рівні офіційного індексу інфляції.

У державній політичній стратегії розвитку НПФ в Україні має бути записано, що НПФ мають вагомі переваги над страховими компаніями та комерційними банками, які надають подібні фінансові послуги: НПФ не може збанкрутувати, тому що є державний фінансовий нагляд; НПФ має низку істотних податкових пільг; НПФ не вимагає великої суми першого внеску, внески здійснюються невеликими періодичними платежами і при цьому допускається тимчасове призупинення платежів.

Серед проблем розвитку НПФ головними, які необхідно вирішувати, є такі:

- дефіцит або обмеженість фінансових інструментів, які вигідно і варто вкладати нагромаджені фондом кошти;
- відсутність спеціальних навчально-освітніх бакалаврських та магістерських програм підготовки фахівців спеціально для роботи у НПФ.

Важливим напрямом державної політики розвитку НПФ є формування однакових правил діяльності у секторі недержавного пенсійного забезпечення (НПФ, страхові компанії та комерційні банки). За цих умов активи НПФ зможуть перетворитись у величезний інвестиційний ресурс національної економіки. У конкурентній боротьбі між собою за пенсійні заощадження громадян переможуть ті суб'єкти НПЗ, які будуть мати найбільшу довіру від населення та ефективність власної роботи, а тому забезпечувати учасникам НПФ найбільші добавки до їхніх пенсій у разі досягнення визначеного державою пенсійного віку.

НПФ прогностично долучається не тільки до забезпечення гідної пенсії, а й до формування і розвитку сприятливого інвестиційного клімату в економіці України. Сьогодні НПФ залучають ще незначні обсяги фінансових ресурсів і проводять консервативну інвестиційну політику. Однак є усі підстави стверджувати, що роль НПФ в інвестиційній діяльності України буде зростати. І тому

державна повинна сприяти забезпеченню НПФ надійними та прибутковими інструментами на фінансовому ринку і ринку фінансових послуг. Нині в Україні актуальним питанням для НПФ є забезпечення рівня доходності їхніх активів вище рівня інфляції. Між тим пенсійні активи переважно інвестуються у банківські депозити; акції та облігації вітчизняних емітентів, банківські метали, державні цінні папери, дохід за якими гарантує уряд, або місцеві ради.

Значним стимулятором розвитку інвестиційної діяльності НПФ може бути поява повноцінного ринку землі та формування системи надійного захисту прав споживачів на ринках товарів і фінансових послуг. Важливим є те, що НПФ можуть бути джерелом довгострокових інвестицій в економіку України і тому мають бути під пильною увагою держави, тобто її органів влади та управління. Однак є фактом, що низький рівень доходності пенсійних активів серйозно гальмує розвиток і популярність НПФ.

У розвинутих країнах світу активний розвиток НПФ розпочався наприкінці ХХ ст., і саме тоді задумано було створити недержавну пенсію як додаток до пенсії з державної солідарної та обов'язкової накопичувальної системи, що сприятиме збільшенню відношення пенсійних виплат до заробітної плати працівника до 60% [4, с. 92]. За нашими оцінками, частка НПФ у НПЗ населення має становити 50%.

На нашу думку, основними причинами недостатнього розвитку НПФ в Україні є такі:

- низький рівень довіри населення до НПФ;
- низький рівень доходів громадян та їхніх фінансових можливостей;
- низький рівень доходності пенсійних активів;
- низький інтерес роботодавців до створення та фінансування НПФ;
- низький рівень пропагандистської роботи держави та бізнесу щодо фінансово-економічної та соціальної значущості НПФ;
- низький рівень фінансової грамотності населення;
- слабкий рівень розвитку фінансової економіки, фінансової системи, фінансового ринку і фінансових інструментів.

Перевагою України є те, що тут є можливість залучати зарубіжний досвід і адаптувати його до національних особливостей. Концептуально для нашої економіки заслуговують уваги та запровадження іноземні здобутки щодо організації та управління ефективною діяльністю НПФ.

НПФ – це фінансова установа, яка не веде підприємницької діяльності, але зобов'язана законом здійснювати три види статутної діяльності: накопичення пенсійних внесків учасників, інвестування пенсійних внесків в доходні активи; здійснення пенсійних виплат.

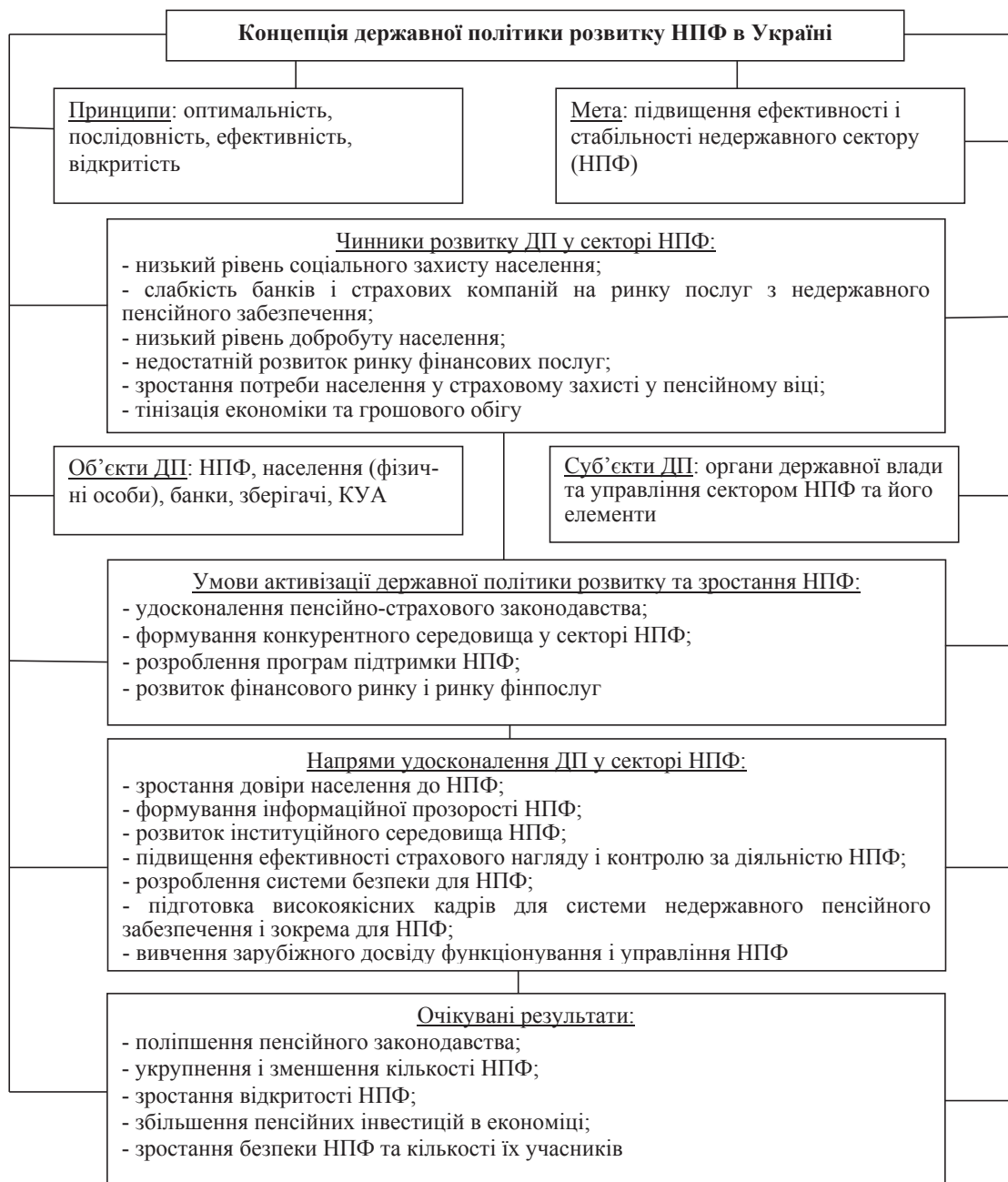


Рис. 1. Концепція державної політики розвитку НПФ в Україні

Вивчення застосування зарубіжного досвіду функціонування НПФ та державної політики його розвитку має бути вагомим стратегічним інвестиційним джерелом підтримки економічного зростання України.

Отже, розроблені концепційні засади, цілі, умови, принципи, завдання, чинники і напрями, очікувані результати удосконалення державної політики у секторі НПФ сприятимуть структурним зрушенням у секторі НПФ, які посилюють його ефективність і конкурентоспроможність, що позитивно відобразиться на розвитку економіки і зростанні добробуту населення.

Висновки з проведеного дослідження. Сукупності загроз, які виникають в діяльності

НПФ, має протистояти відповідна система економічної безпеки. Оскільки НПФ самі не можуть створити власну систему економічної безпеки, то її має запропонувати держава. Державна система управління економічною безпекою НПФ має включати такі елементи, як: об'єкти безпеки (види діяльності, фінансова та соціальна інформація), суб'єкти безпеки (зовнішні органи, організації та установи, керівник та працівники НПФ), механізм управління безпекою (закони, нормативні акти, інструменти, стимули, регулятори тощо), організація управління безпекою (цілі, завдання, функції, принципи, стратегії). Розроблені концепційні засади розвитку державної

політики у секторі НПФ та їх фінансово-ресурсної бази (мета, принципи, чинники, об'єкти, суб'єкти, умови активізації, напрями удосконалення, очікувані результати) сприятимуть структурним змінам, які у підсумку посилять їхню економічну та соціальну ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 № 1057- IV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
2. Яворська Т.В. Державне регулювання страхового підприємництва в Україні : спеціальність 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. Автореферат дис. на здобуття наукового ступеня доктора екон. наук. Львів, 2013. 36 с.
3. Лазур П.Ю. Державне регулювання малого і середнього підприємництва. Львів : «Новий Світ-2000», 2006. 400 с.
4. Третяк Д. Суперечності розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Д. Третяк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2014. № 1. С. 89–93.

5. Брагін С. Недержавні пенсійні фонди на неефективному фондовому ринку: приклад України / С. Брагін, О. Макаренко // Вісник НБУ. 2011. № 2, с. 44–47.
6. Бородіна Н.З. Українська пенсійна реформа в контексті досвіду країн Центрально-Східної Європи та СНД / Н.З. Бородіна // Вісник Львівської державної фінансової академії. 2010. № 18. С. 193–197.
7. Національна Комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua>
8. Конищев С.А. Применение стратегии иммунизации при управлении инвестиционным портфелем негосударственного пенсионного фонда / С.А. Конищев, Л.Р. Мурзаева // Управління розвитком. 2010. № 3 (79). С. 104–105.
9. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту: становлення і розвиток в Україні / Н.Б. Болотіна. К. : Знання, 2005. 260 с.
10. Небаба Н.О. Вплив макро- та мікроекономічних чинників на розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Н.О. Небаба // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2014. Вип. 38. – С. 360–366.
11. Талько М.О. Діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні / М.О. Талько // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2013. Вип. 1. С. 52–55.

ECOLOGICAL COMPONENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND ITS IMPACT ON THE MARKET VALUATION OF THE COMPANY

ЕКОЛОГІЧНИЙ СКЛАДНИК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНКОВУ ВАРТІСТЬ КОМПАНІЇ

UDC 336.25

Chepka V.V.

PhD, Professor

Chair of Corporate Finance
and Controlling

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

Sudak G.G.

Student

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

The article deals with the study of the essence of corporate social responsibility (CSR) as an alternative form small, medium (SMEs) and large "green" projects financing for enterprises. Taking into account current economic and political situation in Ukraine, the paper considers the advantages of CSR as one of the most prospective methods of fundraising for enterprises, namely for a SMEs and large "green" projects of different businesses.

Key words: corporate social responsibility, environment, social, governance, business, project, sustainable development, strategy.

У статті висвітлено прагматичні проблеми дослідження сутності корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) як інноваційної форми фінансування «зелених» проектів підприємств. Доведено переваги застосування КСВ як одного з найбільш перспективних способів залучення коштів малими, серед-

німи та великими підприємствами у сучасних економіко-політичних реаліях України.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, довкілля, управління, бізнес, проект, сталий розвиток, стратегія.

В статье отражены прагматичные проблемы исследования сущности корпоративной социальной ответственности (КСО) как инновационной формы финансирования «зеленых» проектов предприятий. Доказаны преимущества применения КСО как одного из наиболее перспективных способов привлечения средств малыми, средними и большими предприятиями в современных экономико-политических реалиях Украины.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, окружающая среда, управление, бизнес, проект, устойчивое развитие, стратегия.

Statement of the problem. Over the past several decades, corporate social responsibility (CSR) has grown from a narrow notion into a complex and multifaceted concept. Every day more corporations and investors consider CSR in decision-making process. The article outlines the

evolution of CSR concept and its ecological component in particular as well as its influence on a stock market and market capitalization of a company. Also examined features for companies, which consider CSR in its operations and opportunities for Ukrainian businesses.

Analysis of recent research and publications.

Many scholars in writings expressed their views on the impact of corporate social responsibility on the company's activities, among them O. Sushchenko, R. Schwarze, J. Emerson, I., M. Porter, M. Kramer. The importance of this issue has not been highlighted for Ukrainian nowadays circumstances.

The purpose of the article. The main task is to outline possibilities for Ukrainian businesses, examine CSR potential and start to implement green technologies in Ukraine in behalf of both, society and businesses.

Topic disclosure. For the first time the idea of corporate social responsibility appeared in the paper of John Perkins "The modern Corporation" (1908), where the author states that "the larger the corporation becomes, the greater become its responsibilities to the community" [1].

CSR can be characterized as part of the sustainable development strategy, in accordance with the company takes into account the interests of the society and assumes responsibility for the impact of business on society and the environment, in particular:

- reduction of CO2 emissions;
- implementation of green technologies, etc.

In other words, corporate social responsibility, often abbreviated "CSR" is a company's practices and initiatives to take responsibility for the benefit of society.

There is a classical way to raise the revenues and combat these risks – to impose a carbon tax or use other forms of environmental taxation. Emission trading markets can also offer effective instruments for mobilizing the climate finance and combating the climate change. In both cases we will face some transaction costs associated with monitoring, reporting and verification of the emissions as a tax base or the results of emission reduction projects as a base of crediting and creating tradeable emission allowances [2, p. 7].

Involving companies and financial institutions into the process is crucial to ensure sustainable development of the world economy and to improve the quality of environment.

Concept of corporate social responsibility (CSR) in the modern terms of dynamic changes of external and internal conditions of the functioning of companies is one of the most actual directions for research both from the side of practice and academic researches.

Considering disadvantages of CSR concept, M. Porter and M. Kramer offered its new version, called Creating Shared Value (CSV – creating shared value) [3]. According to the authors, this concept allows to move from the commitments to the process of creating a common (shared) value as a result of related activities. However, this concept left many questions, since neither the company nor the potential lenders or investors can "feel" such value on their balance sheet.

In fact, we can find a wide range of shortages in the new concept of CSV [4]:

- high level of transaction costs (there is no widely used and accepted approach on how to report, evaluate and verify the results of related projects);
- it is difficult to incorporate social and environmental results into the financial statements of the company;
- does not encourage investors to finance and creditors to lend the money for related projects and activities (it creates no assets and no additional products, which can be considered as a "hedge").

The "ecological" component of CSR has become, in recent years, the most important from constituents and plays a significant role in the corporate sector, influencing the market capitalization of the company. In addition, companies by implementing "green technologies" in production process can not only raise additional funds for the renewal of fixed assets on preferential terms, but also pay a reduced rate of CO2 emissions." With a total amount of pollutants in 3078.5 thousand tons in 2016 in Ukraine, tax economy with a reduction of emissions by only 1% would amount to 2.28 million UAH" [5].

As previously noted, the company's "ecological image" can affect the price of shares. One of the known examples there are consequences, that were caused by the spill of British oil (BP) in April, 2010. The last entailed pollutin of a large marine environment along the Gulf of Mexico and today is considered the largest oil spill in US history. At the day of the incident, the price of BP shares was \$59.5 (Figure 1).

By the end of June 2010, the price fell to \$28.9. Thus, ecological problems have considerable impact on the cost of shares and corporate finance in particular.

According to the Responsible Investment Association Trend Report, 75% of professional investors consider the company's environmental, social and governance (ESG) position before making a investment decision.

Analysts from the investment giants Bloomberg and Goldman Sachs point out that the leader companies in the field of sustainable development outperform in this plan companies, which don't consider CSR in its operatins. That is result from the activities of professional investors who take into account company's CSR in the investments.

According to a UN (United Nations) Principles for Responsible Investment (UNPRI) survey of more than 800 pension funds, investment managers, and other institutional investors, nearly 70 percent of fixed-income assets incorporated ESG considerations.

Examples include the two largest Malaysian pension funds, Employee Provident Fund (EPF), which adopted ESG integration and have issued mandates on ESG investment as part of their fundamental strategies to drive long-term value and diversification strategies. The New York State Retirement Fund, and the Connecticut Retirement plans and trusts funds all require ESG considerations within investment policies.

From the above-mentioned it is clear that the sustainable investments prevail today at the stock market. Across the world around 60 trillion USD is man-

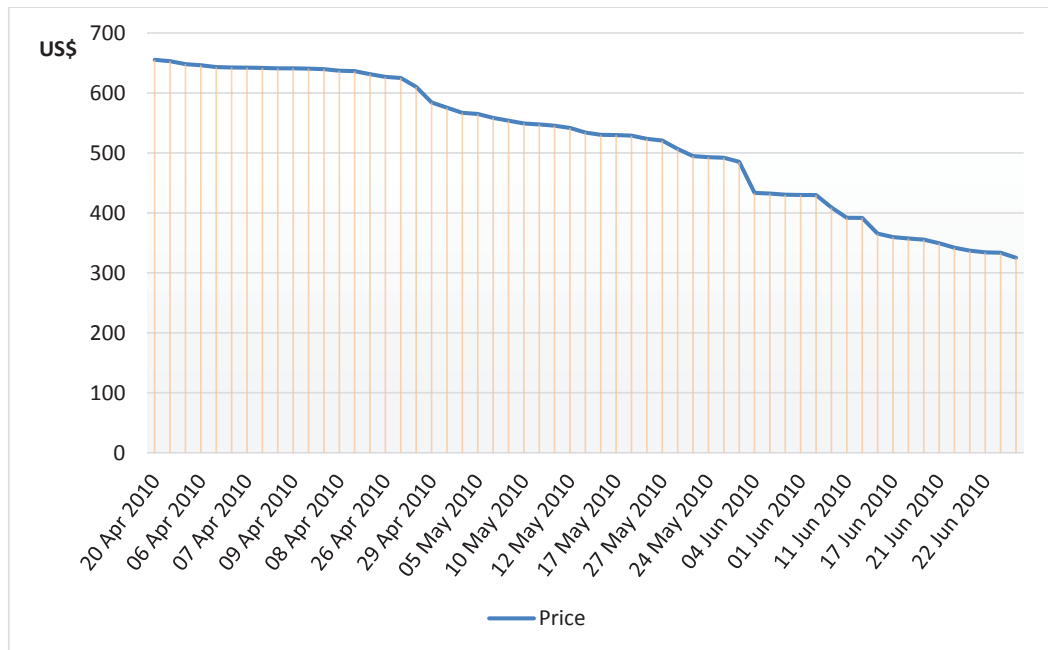


Figure 1. BP shares price dynamics

Source: compiled by the author using the source [6]

aged by more than 1300 investment agencies that have signed the UNPRI.

Although, in 2006 there were only 100 signatories who controlled about 6.5 trillion dollars (Figure 2).

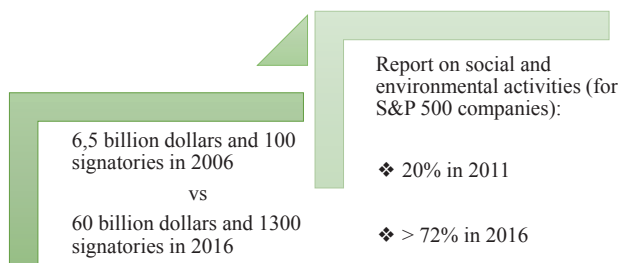


Figure 2. UNPRI signatories and S&P 500 companies comparison (report on S&E activities)

Source: built by author.

Increasingly, leading global companies are addressing social and environmental challenges as operational and strategic necessities. More than 72 percent of the S&P 500 companies now report on their social and environmental activities, a significant increase from the 20 percent of S&P 500 companies that did this in 2011.

The Figure 3 outlines the size of each of these strategies as well as the examples of growth within each strategy. The total social finance market size is valued at US\$22 trillion and consists of four major strategies:

- Environmental Finance (green bonds)
- Development Finance (private development finance flows)
- Impact investing (global impact capital investments via investment agencies, \$60 billion)

- Socially Responsible Investing (75% of professional investors that consider the company's ESG position before making investment decision)

The World Bank developed the first green bonds in 2008 in response to demand from Scandinavian pension funds and Skandinaviska Enskilda Banken AB (SEB) for fixed-income instruments that address environmental issues. Scandinavian pension funds and the corporate bank SEB, which served as the lead manager and underwriter, worked closely with the World Bank to create green bonds as part of the World Bank's "Strategic Framework for Development and Climate Change" initiative to encourage public-private partnerships.

Today, the World Bank's green bond issuance has grown to more than US\$8 billion through more than 80 transactions in 18 currencies (Figure 4). These bonds support more than 67 eligible projects, including renewable energy and energy-efficiency projects.

Now, the green bond market includes diverse issuer groups such as corporations, energy companies, multilateral development banks, municipalities, and government agencies.

Indexes also seek to make social finance more accessible by providing portfolio managers with best-in-class performance for stock selection. For example, the Dow Jones Sustainability Indexes use a best-in-class approach that includes companies that outperform industry peers across various ESG metrics.

Conclusions. On the financial market everyone is worried only about financial results. Other issues are of secondary importance. It looks completely different, however, when there is a possible way to solve global problems, while simultaneously increasing the

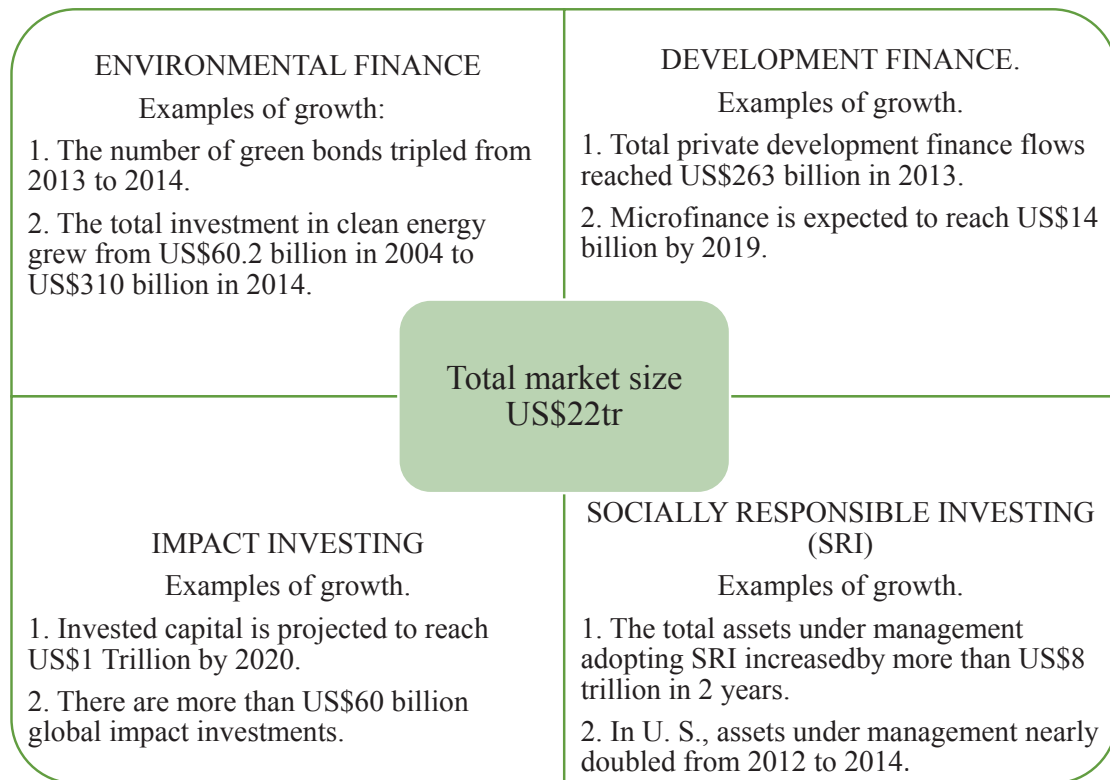


Figure 3. Total “green” market size

Source: compiled by the author using the source [4]

Table 1

World Bank Green Bonds Milestones

November 2008	First Green Bond
April 2009	First US Dollar Green Bond
February 2010	Green Bond Program Reaches US\$1 Billion 10 Green Bonds in 10 Different Currencies
October 2012	50th Green Bond
March 2014	First Euro Green Bond
July 2014	First Equity-Index Linked Green Bond
February 2015	Largest Green Bond with the Longest Maturity: US\$600 Million, 10-Year
June 2015	100th Green Bond
April 2017	Green Bond Program Reaches US\$10 Billion

Source: compiled by the author using the source [7]

value of assets and improving the key performance indicators. The same applies to the businesses whose purpose is also to make a profit in face of significant dependence on the creditors and shareholders.

Companies with developed CSR are stronger financially and have a lower cost of equity than companies with underdeveloped CSR. The last have more narrow circle of investors, a more expensive price to raise capital and pay taxes at the higher rates, which affects the financial stability and market capitalization.

REFERENCES:

1. Jed Emerson (2003). The blended value map. Tracking the Intersects and Opportunities of Economic, Social and Environmental Value Creation. Access mode: <http://www.hewlett.org/uploads/files/BlendedValuemapFinal.pdf>
2. Sushchenko O., Shwarze R. (2016). Carbon taxation and market financial instruments for mobilizing climate finance, vol. 36, p. 7
3. Porter M.E., Kramer M.R. (2011) Creating Shared Value: how to reinvent Capitalism – and Unleash a Wave of Innovation and Growth. harvard Business review, January/ February 2011, pp. 63–70
4. Davis Pluess, J.; Govan, S.; Pelaez, P. 2015. “Conditions for Scaling Investment in Social Finance.” BSR Report, BSR. Access mode: https://www.bsr.org/reports/BSR_Conditions_for_Scaling_Social_Finance_2015.pdf
5. Скакальський Ю.С., Судак Г.Г. «Зелені фінанси» як актуальний інструмент фінансування корпоративного сектору економіки України. Access mode: http://kneu.edu.ua/userfiles/Financial_economical_department/news/vseukr_kafedra_konf.pdf
6. Tools.bp.com. Access mode: <http://tools.bp.com/investor-tools/share-price-history/lse>
7. THE WORLD BANK GREEN BOND IMPACT REPORT 2017. Access mode: <http://pubdocs.worldbank.org/en/343311520466168445/report-impact-green-bond-2017.pdf>

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА
ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯFORMING ACCOUNTING POLICIES
FOR THE REQUIREMENT OF MANAGEMENT

УДК 657.1

Вороніна В.Л.к.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту
Полтавський університет економіки
і торгівлі**Зюкова М.М.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів
і банківської справи
Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

У статті розкрито сутність, важливість формування на підприємстві облікової політики. Обґрунтовано необхідність переосмислення значення облікової політики в процесі управління підприємством. У зв'язку з цим вказується на необхідність змін у визначенні поняття «облікова політика» з урахуванням спрямованості облікової політики на задоволення інформаційних потреб як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів, тобто обґрунтування управлінського характеру облікової політики. Окреслено основні проблеми формування облікової політики підприємства для потреб управління.

Ключові слова: користувачі, облікова політика, підприємство, управління, управлінський облік.

В статье раскрыта сущность, важность формирования на предприятии учетной политики. Обоснована необходимость переосмысления значения учетной политики в процессе управления предприятием. В связи с этим отмечается о необходимости изменений в определении понятия «учетная политика» с учетом направленности учет-

ной политики на удовлетворение информационных потребностей как внешних, так и внутренних пользователей, то есть обоснования управленческого характера учетной политики. Определены основные проблемы формирования учетной политики предприятия для нужд управления.

Ключевые слова: пользователи, учетная политика, предприятие, управление, управленческий учет.

The article reveals the essence, the importance of forming an accounting policy at the enterprise. The necessity of rethinking the importance of accounting policy in the process of enterprise management is substantiated. In this regard, it is noted that there is a need to change the definition of the "accounting policy", taking into account the direction of the accounting policy to meet the information needs of both external and internal users, that is, justification of the managerial nature of the accounting policy. The main problems of formation of the accounting policy of the enterprise for management needs are determined.

Key words: users, accounting policy, enterprise, management, management accounting.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні, наявність підприємств різних форм власності та розширення міжнародних економічних зв'язків сприяють підвищенню вимог до якості облікової інформації, яка відображає стан господарювання та фінансові результати діяльності підприємства.

Проблеми, що виникають у процесі глобалізації економіки, зумовлюють необхідність створення якісно нової системи управління та адекватної системи обліку. Чинна система обліку не може повністю задовольнити інформаційні потреби власників, інвесторів, кредиторів, менеджерів та інших користувачів через свою обмеженість, тому актуальною стає переорієнтація обліку на потреби менеджменту підприємства.

Основним джерелом інформації для потреб управління є звітність, а внутрішнім розпорядчим документом для її формування – облікова політика. Чітко та правильно сформована облікова політика суттєво впливає на ефективність управління діяльністю підприємства, тому на кожному підприємстві з урахуванням специфіки діяльності має бути обрано той варіант обліку, що забезпечить найбільш повну реалізацію управлінських функцій.

Сьогодні все частіше спостерігається формальний підхід до формування облікової політики на підприємствах. Тому дослідження формування облікової політики є нагальними, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, організаційні та методичні аспекти формування облікової політики підприємства розглядаються в працях Р. Алборова, А. Банаєва, П. Безруких, Ф. Бутинця, Т. Войтенко, С. Голова, З. Гуцайлук, Н. Гончарової, П. Житного, А. Кашаєва, В. Кулик, С. Левицької, Н. Малюги, М. Пушкаря, Б. Нідлза, М. Пушкаря, В. Сопка, М. Щирби та інших. Сьогодні продовжуються наукові дискусії про доцільність затвердження єдиної облікової політики та складання уніфікованої звітності для потреб управління підприємством. Думки вчених щодо цього питання часом кардинально протилежні: від повного заперечення до визнання їх необхідності. На основі аналізу публікацій українських і зарубіжних авторів, бухгалтерської нормативно-законодавчої бази можна зробити висновки, що облікова політика має вагомий вплив на побудову бухгалтерського обліку підприємства та потребує постійного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження облікової політики як інструмента організації управлінського обліку на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, одним із складників організації облікового процесу є правильно сформована облікова політика. Аналізуючи публікації на тему облікової політики та виходячи з практичного досвіду, вважаємо, що поняття облікової політики підприємства сьогодні трактується достатньо обмежено, оскільки є спрямованим на визначення принципів, правил та процедур лише фінансового обліку. Як зазначає С. Левицька, «суб'єкти господарювання оперують сьогодні різними видами обліку: аналітичним, синтетичним, оперативним, статистичним, бухгалтерським, податковим, первинним, табельним, динамічним, актуарним, соціальним, креативним, стратегічним тощо» [4, с. 218].

Визначення поняття «облікова політика» у національних та міжнародних нормативно-правових актах представлено в таблиці 1.

На нашу думку, визначення облікової політики у національних та міжнародних стандартах обмежує функції облікової політики підприємства до складання та подання фінансової звітності підприємства; не поширюється на питання організації та ведення обліку та не впливає на вагомість під час розв'язання конкретних управлінських завдань.

Вітчизняні вчені-економісти пропонують власне визначення облікової політики підприємства. Ф. Бутинець зазначає, що облікова політика підприємства – це «не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей)» [1, с. 10].

В. Кулик визначає облікову політику підприємства як «систему способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що використовується підприємством для інформаційного забезпечення ухвалення економічних рішень та передбачає найбільш достовірне відображення фактів господарської діяльності» [3, с. 54].

М. Пушкар та М. Щирба стверджують, що облікова політика – це механізм управління обліком, який здійснюють на основі вибору та розроблення суб'єктом господарювання способів (варіантів), правил і процедур щодо організації та методики ведення обліку, складання і подання звітності виходячи із загальноприйнятих принципів та із специфіки діяльності підприємства для отримання повної, об'єктивної, достовірної і неупередженої інформації з метою ухвалення зацікавленими особами обґрунтованих управлінських рішень [15, с. 132].

Таблиця 1

Визначення поняття «облікова політика» у нормативно-правових актах

Нормативно-правовий акт	Визначення
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [7]	Облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності
Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [8]	Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві
Закон Республіки Армєнії «Про бухгалтерський облік» [9]	Облікова політика – сукупність принципів, основ, способів, правил, форм і процедур, застосовуваних із метою ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності
Закон Республіки Молдова «Про бухгалтерський облік» [10]	Облікова політика – сукупність основних принципів, якісних характеристик, правил, методів і способів, затверджених керівництвом суб'єкта для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансових звітів.
Закон Республіки Білорусь «Про бухгалтерський облік та звітність» [11]	Облікова політика – сукупність способів і методів ведення бухгалтерського обліку, які використовуються підприємством
Закон Республіки Казахстан «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [12]	Облікова політика – конкретні принципи, основи, положення, правила і практики, які прийняті до застосування індивідуальним підприємцем або організацією для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до вимог законодавства Республіки Казахстан про бухгалтерський облік та фінансову звітність, міжнародними або національними стандартами, міжнародним стандартом для малого та середнього бізнесу та типовим планом рахунків бухгалтерського обліку, виходячи з потреб і особливостей діяльності
Положення про бухгалтерський облік «Облікова політика організації» (ПБО 1/2008) Російської Федерації [13]	Під обліковою політикою організації розуміється прийнята нею сукупність способів ведення бухгалтерського обліку: первинного спостереження, вартісної оцінки, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [14]	Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності

Т. Войтенко визначає облікову політику як обрану підприємством з урахуванням установлених норм та особливостей, методологію бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей та завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності та якісної системи управління [2, с. 15].

Таким чином, на основі проведеного дослідження ми можемо стверджувати, що облікова політика, будь-то внутрішній документ чи сукупність інструментів та методів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, або комплекс взаємопов'язаних стандартів діючого законодавства, виступала і в майбутньому буде виконувати роль основи, базису організації ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, проте в умовах глобалізації та гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, облікова політика є ще й початковою ланкою у процесі створення уніфікованої системи обліку й формування єдиної облікової політики відповідно до вимог міжнародних стандартів.

Професор М. Пушкар вважає, що «основне призначення облікової політики полягає в:

- 1) упорядкуванні облікового процесу та лібералізації системи обліку на підприємстві;
- 2) формуванні методики обліку майна, капіталу і зобов'язань, фактів господарської діяльності та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів та правил;
- 3) забезпеченні повною, достовірною та неупередженою інформацією менеджменту з метою здійснення ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та визначення стратегії подальшого його розвитку в майбутньому;
- 4) забезпеченні формування та своєчасного надання інформації різним користувачам, яка міститься у фінансовій звітності;
- 5) роз'ясненні користувачам внутрішньої і зовнішньої звітності конкретних правил та процедур ведення обліку та складання звітності;
- 6) наданні обліку плановірності та послідовності;
- 7) підвищенні ефективності ведення обліку на підприємстві» [15, с. 30–31].

Сьогодні формування облікової політики на підприємствах України має низку проблем. Ці проблеми виникають уже на самому початку роботи над обліковою політикою, а саме під час визначення пріоритетних напрямів побудови бухгалтерського обліку на підприємстві.

О. Левченко у своїй праці стверджує, що формування та дотримання прийнятої на підприємстві облікової політики є однією з важливих умов отримання достовірної інформації для відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Однак під час її формування на підприємствах

виникає низка суттєвих проблем, які потребують усунення [5, с. 26]:

– більшість підприємств визначили свою облікову політику ще на початку реформування бухгалтерського обліку, тобто одночасно з набранням чинності Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Після цього до наказів не вносилися жодні зміни, незважаючи на затвердження нових П (С) БО та внесення змін і доповнень до чинних;

– зміст більшості наказів про облікову політику не структурований. Деякі питання формування обліку окремих об'єктів наводяться не в повному обсязі або зовсім не висвітлені;

– досить часто методи обліку обираються виходячи не з економічної обґрунтованості, інформаційних потреб та стратегії підприємства, а керуючись простотою застосування.

Необхідно вказати на те, що в економічній літературі виділяють декілька видів облікової політики: облікова політика для цілей фінансового обліку; облікова політика для цілей оподаткування та облікова політика для цілей управлінського обліку [6, с. 49; 16, с. 24]. Уважаємо, що оскільки бухгалтерський облік є інформаційною базою для різних видів обліку, то облікова політика повинна бути єдиною для облікового процесу підприємства та враховувати вимоги різних користувачів облікової інформації. Облікова політика сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає змогу оперативно реагувати на зміни, що відбуваються у процесі діяльності підприємства.

На нашу думку, існує значна залежність управлінських рішень від якості бухгалтерської інформації. Формування облікової політики для потреб управління підприємством містить взаємозв'язок конкретних принципів, методів, правил і способів, що застосовуються підприємством для підготовки та подання фінансової звітності, істотно впливають на оцінку і ухвалення рішень зацікавленими користувачами. Тому основною метою під час розроблення та впровадження на підприємстві облікової політики має стати формування повної, достовірної та неупередженої інформації для потреб управління.

На нашу думку, основними проблемами формування облікової політики підприємства для потреб управління є:

- ігнорування змін нормативної документації та невідображення їх у Положенні про облікову політику;
- формальність під час складання Положення про облікову політику, необґрунтованість елементів і дублювання окремих пунктів нормативних документів;
- відсутність структуризації Положення про облікову політику, неповне висвітлення питань формування обліку окремих об'єктів;

– не розробляється облікова політика за видами обліку;

– відсутність розроблення облікової політики щодо формування внутрішньої (управлінської) звітності.

Тому облікова політика для цілей управлінського обліку повинна передбачати варіант обліку витрат; систему обліку витрат; метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції; порядок формування та перелік цін; перелік центрів витрат та центрів відповідальності; перелік об'єктів витрат, об'єктів калькулювання та калькуляційних одиниць; перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції; перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат; базу розподілу загальновиробничих витрат; варіант зведеного обліку витрат виробництва; оцінку готової продукції; оцінку залишків незавершеного виробництва; метод обліку доходів; робочий план рахунків витрат, доходів і фінансових результатів; перелік планів і бюджетів; перелік реєстрів управлінського обліку; склад та форми внутрішньої звітності, періодичність їх заповнення і подання відповідальними особами тощо.

Застосування в практичній діяльності вищеперерахованих об'єктів та їх елементів облікової політики в системі управлінського обліку дасть можливість здійснювати обґрунтовану оцінку діяльності центрів відповідальності та їх вклад у загальні результати роботи підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Наведені проблеми та пропозиції необхідно врахувати під час розроблення заходів оптимізації облікової політики підприємств, а усунення цих проблем під час формування облікової політики на підприємстві сприятиме обґрунтованості статей бухгалтерського обліку з метою прийняття раціональних управлінських рішень користувачами фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф., Бардаш С., Малюга Н., Петренко І. Контроль і ревізія. Житомир: ЖІТІ, 2000. 512 с.
2. Войтенко Т. Облікова політика. Податки і бухгалтерський облік. 2010. № 1. С. 16–22.

3. Кулик В. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

4. Левицька С. Облікова політика підприємства в контексті економічних реформ. Вісник Львівської комерційної академії. 2014. № 35. С. 218–222.

5. Левченко О. Проблеми формування облікової політики в сільськогосподарських підприємствах України. Облік і фінанси АПК. 2010. № 4. С. 57–60.

6. Лень В., Гливенко В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 576 с.

7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.

8. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» від 27.06.2013 р. № 635. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293536.

9. О бухгалтерском учете: Закон Республики Армения от 26.12.2002 г. URL: <http://www.parliament.am/legislation.php?sel=show&ID=1344&lang=rus>.

10. О бухгалтерском учете: Закон Республики Молдова от 27.04.2007 № 113. URL: <http://www.buhgalteria.ru/modules/help/bpu/?id=28>.

11. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь от 18.10.1994 г. № 3321-XII. URL: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=V19403321&p2={NRPA}>.

12. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Республики Казахстан от 28.02.2007 г. № 234-III. URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30092011.

13. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). URL: <http://www.buhgalteria.m/modules/help/bpu/?id=28>.

14. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

15. Пушкар М., Щирба М. Теорія і практика формування облікової політики : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2010. 260 с.

16. Рыбакова О. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. Москва: Финансы и статистика, 2005. 464 с.

ПРИНЦИПИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: МОДИФІКАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

ACCOUNTING PRINCIPLES: MODIFICATION IN THE CONDITIONS OF GLOBAL CHANGE

УДК 657:658

Григоренко О.С.аспірантка кафедри обліку
та оподаткуванняКиївський національний торговельно-
економічний університет

У статті досліджено принципи бухгалтерського обліку. Розглянуто напрями класифікації принципів бухгалтерського обліку. Обґрунтовано необхідність їх модифікації в умовах глобальних змін. Проаналізовано зміни у Законі «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні».

Ключові слова: бухгалтерський облік, принцип бухгалтерського обліку, модифікація принципів бухгалтерського обліку, теорія обмежень

В статье рассмотрены принципы бухгалтерского учета. Рассмотрены классификации принципов бухгалтерского учета. Обоснована необходимость их модификации в условиях глобальных изменений. Проана-

лизированы изменения в Законе «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине».

Ключевые слова: бухгалтерский учет, принцип бухгалтерского учета, модификация принципов бухгалтерского учета, теория ограничений

The article discussed principles of accounting. Directions of classification of principles of accounting are considered. The necessity of their modification in the conditions of global changes is substantiated. Changes in the Law "Accounting and Financial Reporting in Ukraine" are analyzed.

Key words: accounting, principles of accounting, modification of accounting principles, the Theory of Constraints.

Постановка проблеми. Основним нормативно-правовим документом, який здійснює регулювання бухгалтерського обліку, є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1]. Із 1 січня 2018 року набули чинності зміни до цього Закону, прийняті у межах виконання зобов'язань відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейський Союзом. Ця угода передбачає наближення законодавства України у сфері бухгалтерського обліку до законодавства Європейського Союзу, тобто до МСФЗ та Директив ЄС у відповідній сфері. Зокрема йдеться про Директиву ЄС № 2013/34/ЄС [2]. Із нової редакції Закону виключено три принципи бухгалтерського обліку: обачності, історичної (фактичної) собівартості та періодичності. А назву принципу «нарахування і відповідності доходів і витрат» за нової редакції замінено на принцип «нарахування».

Основною метою облікового забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством є надання релевантної облікової інформації не лише внутрішнім, а й зовнішнім користувачам. Зовнішні користувачі, як правило, обмежені у правах доступу до облікової інформації. Оскільки зовнішні користувачі ухвалюють рішення про надання або повернення ресурсів на основі даних фінансової звітності, значна увага повинна приділятися дотриманню загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Водночас інформаційні потреби внутрішніх користувачів не можуть обмежуватись даними бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Саме тому з'являється об'єктивна необхідність створення облікового забезпечення, яке б надавало керівництву необхідну, релевантну інформацію для ухвалення ефективних управлінських рішень. В умовах обмеженості ринків та ресурсів одним із перспективних

напрямів розвитку науки й практики управління виробничо-торговельних підприємств є обґрунтування шляхів модифікації принципів бухгалтерського обліку з метою побудови системи облікового забезпечення на основі теорії обмежень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню принципів бухгалтерського обліку присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема М. Білуха, Ф. Бутинець, С. Голов, О. Грицишин, В. Костюченко, С. Легенчук, В. Мерженецька, А. Озеран, О. Харламова, О. Фоміна, М. Шигун та інші.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні принципів бухгалтерського обліку та обґрунтуванні напрямів їх модифікації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновідомо, що облікове забезпечення управління виробничо-торговельним підприємством ґрунтується на принципах бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Принципи бухгалтерського обліку визначають його теоретичні, методологічні та організаційні особливості. Їх склад є досить обмеженим і це, на думку вчених [3; 4; 5], унеможливує розвиток його методології. Принципи бухгалтерського обліку є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, саме тому є різнобічні підходи до визначення складу, сутності та напрямів застосування.

О. Харламова [6] справедливо стверджує, що «принципи є підґрунтям парадигми бухгалтерського обліку, але конкретна обліково-звітна система або обмежується встановленням принципів (а правила вже є похідними від цих принципів і не є жорстко регламентованими), або включає, крім принципів, чітко встановлені обов'язкові до застосування правила. Так, US GAAP споконвічно розроблялись як правила, а П (С) БО України – логічний результат

багаторічного «юридичного» напряму розвитку бухгалтерського обліку». Принципи бухгалтерського обліку закріплені на державному рівні у Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Попередня редакція Закону [1] передбачала вичерпний перелік принципів бухгалтерського обліку у статті 4. Це значною мірою ускладнювало процес застосування МСФЗ вітчизняними виробничо-торговельними підприємствами, до прийняття відповідних змін у Законі. Проте чинна редакція статті 4 Закону передбачає можливість застосування інших принципів, визначених міжнародними стандартами або національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, або національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі залежно від того, які з наведених стандартів застосовуються підприємством.

У сучасній науковій літературі з бухгалтерського обліку часто зустрічається трактування поняття принципу бухгалтерського обліку – правила, яким треба керуватися під час вимірювання, оцінювання та реєстрації господарських операцій, а також відображення їх у фінансовій звітності. На нашу думку, ототожнювати принципи і правила неправильно, тому що принципи орієнтовані на вихідний результат і не містять чітких регламентацій щодо його досягнення, тоді як правила передбачають повну регламентацію облікових процесів. Варто зазначити, що принципи та правила не взаємовиключають, а доповнюють одне одного.

Деякі науковці, зокрема Ф. Бутинець, В. Мервецька, О. Харламова, М. Шигун пропонують розмежовувати принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Запропоноване розмежування є цілком раціональним, оскільки дозволить структурувати принципи, розширити їх перелік та полегшить процес імплементації в практику обліку. Основною ідеєю такої класифікації є те, що принципи бухгалтерського обліку знаходяться у безпосередній підпорядкованості принципам фінансової звітності. Усі господарські операції здійснені виробничо-торговельним підприємством повинні проходити перевірку на відповідність цим принципам із метою формування якісної фінансової звітності.

Наступний розглянутий нами підхід був запропонований С. Легенчуком [4], який виділяє чотири напрями групування принципів бухгалтерського обліку представлені у табл. 1.

Із метою більш детального дослідження принципів бухгалтерського обліку принципи вилучені змінами в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] від 5 жовтня 2017 р., включені до табл. 1.

Представлений підхід характеризує структуру методології бухгалтерського обліку, що дає можливість пошуку напрямів її удосконалення з метою формування облікового забезпечення управління підприємством на основі теорії обмежень. Як зазначає Д. Грицишин [5], розглянуте групування принципів визначає:

- напрями їх застосування під час появи нових об'єктів або трансформації існуючих. Прикладом може бути застосування ключових показників управління підприємством на основі теорії обмежень та розподіл традиційних об'єктів обліку між цими показниками;

- порядок відображення видів діяльності (доходів та витрат), пов'язаних із новими видами діяльності або виробництв. Наприклад, управління підприємством на основі теорії обмежень передбачає виявлення та управління так званими «обмеженнями» та «вільними потужностями» за умови, що на підприємстві є вільні потужності, правильним рішенням для нього буде прийняти додаткове замовлення за ціною, яка може бути значно нижчою від звичайної ринкової ціни, але вищою за вартість сировини та матеріалів;

- порядок задоволення інформаційних потреб користувачів обліку з метою задоволення інтересів у забезпеченні положень концепції сталого розвитку. ТОС, як і концепція сталого розвитку, має орієнтир на довгострокову перспективу, тому облікове забезпечення управління підприємством на основі теорії обмежень задовольняє інформаційні потреби користувачів.

Зміна завдань бухгалтерського обліку в контексті теорії сталого розвитку об'єктивно зумовлює модифікацію принципів бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

Напрями групування принципів бухгалтерського обліку [4]

Напрямок групування	Склад принципів
Група 1 – Загальносистемні умови (принципи) ідентифікації та фіксації фактів господарського життя	Періодичність Автономність Універсальний грошовий вимірник
Група 2 – Фундаментальні положення складання фінансової звітності	Нарахування і відповідності доходів і витрат Повного висвітлення
Група 3 – Основоволожні принципи оцінки	Обачності Безперервності діяльності Історичної (фактичної) собівартості
Група 4 – Принципи організації застосування елементів захисного поясу	Послідовності Превалювання сутності над формою

Із метою ухвалення ефективних управлінських рішень постає необхідність формування облікового забезпечення управління підприємством на основі теорії обмежень у межах системи модифікованих принципів обліку.

Детальний аналіз та обґрунтування необхідності модифікації закріплених у Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» принципів бухгалтерського обліку проводять у своїх публікаціях С. Голов [3], О. Грицишин [5], О. Харламова [6]. Запропоновані авторами модифіковані принципи розглянемо нижче у контексті побудови облікового забезпечення управління підприємством на основі теорії обмежень.

Відповідно до принципу автономності, кожне підприємство повинне розглядатись юридичною особою, відокремленою від власників. Цей принцип забезпечує пов'язаність фактів господарської діяльності з певним суб'єктом. Проте нові реалії виходять із того, що економічні відносини між підприємствами можуть набувати різних форм співпраці. Відсутність інформації про них в умовах обмеженості, які накладає принцип автономності, не дає можливості точно оцінити реальний потенціал виробничо-торгівельного підприємства. Тому з метою складання звітності С. Голов [3], пропонує застосовувати принцип релевантної економічної сукупності. В авторському трактуванні цей принцип звучить так: «Принцип релевантної економічної сукупності – звітність підприємства може відображувати інформацію про окремі складники (сегменти) діяльності підприємства в цілому, діяльність кількох підприємств тощо, яка є актуальною для конкретних користувачів». Ми погоджуємось із необхідністю модифікації цього принципу, оскільки розгляд виробничо-торгівельного підприємства лише як окремо взятої юридичної особи є обмеженням принципу автономності.

Принцип безперервності передбачає, що оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати далі [1]. За МСФЗ, принцип безперервності розглядається як основоположне припущення діяльності підприємства, а у ПСБО – як принцип бухгалтерського обліку з дотриманням якого формується фінансова звітність.

Деякі науковці, зокрема [7; 8], ключового значення в системі фундаментальних положень бухгалтерського обліку надають принципу безперервності. Це пов'язане з тим, що застосування принципу безперервності забезпечує прозорість та корисність інформації, що подається у фінансовій звітності, а також підтверджує, що виробничо-торгівельне підприємство зберігає спроможність до ділової активності. Це означає, що фінансова звітність повинна містити докази того, що у підприємства у найближчому майбутньому не має наміру припинити діяльність. Застосування прин-

ципу безперервності діяльності підприємства на практиці дозволяє прослідкувати надійність та стійке зростання у довгостроковій перспективі у цілому та окремих активів, груп активів, а також напрями господарської діяльності виробничо-торгівельного підприємства. На підставі цього можна стверджувати, що в процесі безперервної діяльності відбувається відтворення господарських ресурсів на певних етапах життєвого циклу.

Проте є й інші точки зору. Зокрема С. Голов [3] вважає, що принцип безперервності «має практичне значення передусім для формування аудиторського висновку» та втрачає сенс, коли йдеться про оцінку вартості бізнесу. Це пов'язане з тим, що навіть за наявності припущення, що виробничо-торгівельне підприємство не має підстав до скорочення своєї діяльності його активи і зобов'язання будуть оцінюватись, виходячи з ринкової вартості. Розглядаючи цей принцип з точки зору багатоцільового обліку, С. Голов наголошує, що принцип безперервності діяльності не має самостійного значення. З останнім не повністю погоджуються А. Озеран [7] і Т. Тарасова [9], оскільки принцип безперервності діяльності завжди тісно співіснує з принципами автономності, періодичності, нарахування і відповідності доходів і витрат, обачності та історичної собівартості. Ще одним аргументом, що свідчить про важливість принципу безперервності, є те, що зміна власника виробничо-торгівельного підприємства не призводить до змін у бухгалтерському обліку. Отже, у сучасній науковій літературі є діаметрально протилежні погляди на важливість та доцільність існування принципу безперервності діяльності. Якщо розглядати принцип безперервності з точки зору формування облікового забезпечення управління виробничо-торгівельним підприємством на основі теорії обмежень, то принцип безперервності набуває вагомого значення, оскільки теорія обмежень фокусується на забезпеченні умов максимально ефективного використання усіх наявних ресурсів задля зростання прибутку та вартості підприємства. Також варто зазначити, що для задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів та дотримання принципу безперервності необхідно також надавати нефінансову інформацію, зокрема можливі ризики. Наявність такої інформації у звітності сприятиме підвищенню її якості, зокрема з позицій прогнозування тенденцій розвитку виробничо-торгівельного підприємства, а також дотримання принципу безперервності діяльності. На те, що інформація, яка подається у фінансовій звітності, не повинна обмежуватися цифровою інформацією, наголошують як вітчизняні [7; 8; 9], так і зарубіжні науковці [10].

Принцип нарахування передбачає, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання

цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів [1]. Проте принцип нарахування на практиці не завжди дотримується, зокрема у випадках:

- коли дохід визнається у складі власного капіталу, наприклад дооцінка необоротних активів. Як С. зазначає Голов [3], дооцінка є доходом з економічної точки зору, проте згідно з вимогами бухгалтерського законодавства дооцінка активів на визнається доходом;

- певні статті витрат за своєю сутністю є активами, що в майбутньому принесе певні вигоди підприємству, яке їх здійснює. Наприклад, реклама, підвищення кваліфікації персоналу, фінансування досліджень.

Якщо розглядати ці невідповідності у контексті побудови облікового забезпечення управління виробничо-торгівельним підприємством на основі теорії обмежень, то вони мають місце бути. Зокрема те, що певні статті витрат за своєю сутністю є активами. Витрати на рекламу, підвищення кваліфікації персоналу, дослідження за своєю сутністю є активами, адже вони відповідають критеріям визнання об'єктів обліку активами: їх вартість може бути достовірно визначена та в майбутньому очікується збільшення економічних вигід від їх використання. Якщо перекласти вищезазначені витрати на показники діяльності відповідно до теорії обмежень, вони будуть стосуватись зв'язаного капіталу, а не до операційних витрат.

У зв'язку з вищевикладеним, ми погоджуємось із пропозицією С. Голова [3] замінити принцип нарахування на принцип нарахування та/або касовий принцип. В авторському трактуванні [3] він визначається так: «принцип нарахування та/або касовий принцип означає, що вибір основи для відображення доходів і витрат у бухгалтерському обліку визначається залежно від призначення вихідної інформації та потреб її користувача».

Принцип єдиного грошового вимірника, закріплений у Законі України [1], передбачає, що вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюються в єдиній грошовій одиниці. Нова редакція статті 5 Закону передбачає, що підприємства ведуть бухгалтерський облік і складають фінансову звітність у грошовій одиниці України, а за вимогою користувачів, фінансова звітність може бути додатково перерахована в іноземну валюту.

Проте у зв'язку з необхідністю формування різнопланової інформації виникає необхідність надання користувачам інформації про результати діяльності підприємства в різних вимірниках. Д. Грицишен [5] доводить необхідність модифікації принципу єдиного грошового вимірника на принцип універсального грошового вимірника, проте

наголошує на обов'язковості узагальнення всієї облікової інформації у грошовому вимірнику. Ми погоджуємось із пропозицією С. Голова [3] модифікувати принцип єдиного грошового вимірника на принцип збалансованості грошових і негрошових вимірників. Авторське визначення [3] означає, що для відображення предмета бухгалтерського обліку на різних рівнях управління і в різних формах звітності слід застосовувати комплекс різноманітних вимірників, які дають змогу сформулювати актуальну інформаційну сукупність.

Принцип послідовності означає постійне застосування виробничо-торгівельним підприємством обраної облікової політики. Таким чином, принцип послідовності забезпечує співставність показників фінансової звітності за декілька звітних періодів. Зміни облікової політики регламентовані національними П (С) БО й повинні бути обґрунтовані у примітках до фінансової звітності виробничо-торгівельного підприємства.

Проте у сучасних реаліях частих змін законодавства, яке регламентує ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової й податкової звітності, принцип послідовності не завжди може дотримуватись, зокрема через неможливість співставності певних показників.

Для системи облікового забезпечення управління підприємством на основі теорії обмежень застосування принципу послідовності також може бути не доречним. Як вже зазначалося раніше, виробничо-торгівельному підприємству може бути вигідно прийняти й виконати замовлення за ціною нижчою від ринкової вартості, але вищою за собівартість сировини й матеріалів, якщо воно має вільні потужності. Отже, у системі облікового забезпечення управління підприємством на основі теорії обмежень принцип послідовності матиме обмежене застосування.

Принцип повного висвітлення передбачає, що фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що будуть прийматися на її основі [1]. Проте цей принцип не може бути забезпечений, оскільки фінансова звітність складається на основі ретроспективних даних бухгалтерського обліку й обмежена грошовим вимірником.

Ми погоджуємось з твердженням Я. Соколова: «Для того, щоб дані бухгалтерського обліку могли бути джерелом інформації для прийняття дієвих рішень, вони мають відповідати трьом вимогам: бути достатньо репрезентативними, мати необхідну значущість і давати можливість обчислювати ризики, пов'язані з наслідками ухвалених рішень» [11, с. 486]. У сучасних вимогах ведення бізнесу, бухгалтерський облік не може бути зорієнтований на забезпечення документального відображення фактів господарського життя виробничо-торго-

вельного підприємства. Як зазначають деякі автори [12, с. 51], суцільний облік більшості елементарних господарських явищ неможливий, тому доводиться або отримувати дані вибірково шляхом або не отримувати їх зовсім. Більшість господарських процесів, які мають місце на виробничо-торговельних підприємствах, належать до рутинних. Тому вбачається доцільним застосування методів статистичного спостереження, регресійний аналіз тощо. У зв'язку з вищевикладеним, ми погоджуємося з пропозицією С. Голова [3], що необхідно модифікувати принцип повного висвітлення і у новій редакції застосовувати принцип репрезентативності. В авторському трактуванні [3] визначає принцип репрезентативності забезпечує, що облікова інформація, надана користувачам, має якнайкраще відображувати властивості актуальної інформаційної сукупності.

Наступний розглянутий нами принцип – принцип превалювання сутності над формою. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] він визначений так: операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми. Тобто цей принцип запобігає занадто формальному ставленню до фіксації господарських операцій на виробничо-торговельному підприємстві. Проте принцип превалювання сутності над формою не завжди спрацьовує, зокрема, коли йдеться про підготовку податкової звітності. Як зазначає С. Голова [3], у таких випадках застосовують принцип превалювання форми над сутністю. Оскільки у сучасних умовах ведення бізнесу, бухгалтерський облік потрібно розглядати з позицій багатоцільового обліку, то ми погоджуємося з пропозицією С. Голова [3], що у межах багатоцільового обліку залежно від обставин варто застосовувати принцип превалювання сутності над формою або форми над сутністю.

Висновки з проведеного дослідження. Економічне середовище увесь час зазнає змін. Бухгалтерський облік, у свою чергу, теж змушений еволюціонувати, задовольняючи інформаційні потреби користувачів. Перспективним напрямом подальших досліджень є обґрунтування модифікації принципів бухгалтерського обліку та розроблення механізму їх упровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 – XIV від 16.07.99 зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006 and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC Text with EEA relevance /43/EC of the European Parliament and of the Council. URL: <http://eur-ex.europa.eu/LexUriServ/>
3. Голова С. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік і аудит. 2011. № 4. С. 3–13.
4. Легенчук С. Модифікація принципів бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки. Школа професійного бухгалтера. 2011. № 1 (119). С. 23–29.
5. Грицишин О. Модифікація принципів бухгалтерського обліку в контексті положень сталого розвитку промислових підприємств. Економічний простір. 2015. № 100. С. 108–124.
6. Харламова О. Принципи бухгалтерського обліку і фінансової звітності за МСФЗ: проблеми термінологічної формалізації. Бізнесінформ. 2015. № 7. С. 218–222.
7. Озеран А. Принцип безперервності діяльності – індикатор оцінки вартості підприємства. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. № 2 (23). С. 234–242;
8. Гринчишин Я. Принцип безперервності в Україні: порівняння з міжнародними стандартами. Бухгалтерський облік і аудит. 2013. № 11. С. 3–8;
9. Тарасова Т. Теоретичне обґрунтування принципу безперервності діяльності в системі фундаментальних положень бухгалтерського обліку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. 2016. № 16 (4). С. 143–147.
10. Шевелев А. Концепция непрерывности деятельности в бухгалтерском учете предприятия: автореф. дис. ... доктора экон. наук: 08.00.12. Казань, 2006. 46 с.
11. Соколов Я. Скептицизм в бухгалтерском учете. Бухгалтерский учет. 2006. № 10. С. 49–52.
12. Учет и анализ эффективности производства / А. Аксененко, А. Ильшев, Н. Ильшева и др.; под ред. А. Аксененко. Москва: Финансы и статистика. 1986. 276 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ І ПЛАНУВАННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATION AND PLANNING OF AUDIT OF FINANCIAL SUSTAINABILITY AND PLANNED CAPACITY OF THE ENTERPRISE

УДК 657.6:658.1

Коцержуба Н.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто особливості організації і планування аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, зокрема визначення стратегії, тактики й масштабу аудиту, що дає змогу аудиторю без додаткових зусиль зібрати надійні докази та висловити неупереджену думку.

Ключові слова: фінансова стійкість, платоспроможність, організація аудиту, планування аудиту, стратегія аудиту, програма аудиту.

В статье рассмотрены особенности организации и планирования аудита финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, в частности определение стратегии, тактики и масштаба аудита, позволяет аудитору без дополнительных

усилий собрать надежные доказательства и выразить непредвзятое мнение.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, организация аудита, планирование аудита, стратегия аудита, программа аудита.

At the stage of the special organization of the organization and planning the audit of the financial stability of the platospromability of the property, and the very: the strategy is important, the tactics and the scale of the audit, but let the auditor without the add-ons zusil zizbrati nayini dokazi, that vysloviti neperedzhennu dumku.

Key words: financial stability, solvency, organization of audit, planning of audit, audit strategy, audit program.

Постановка проблеми. Успішне функціонування підприємства залежить від рівня фінансової стійкості та платоспроможності. Зміцнення їх рівня є особливо актуальним в умовах нестабільності економіки, адже є основною умовою виживання підприємства, його адаптації до змін у зовнішньому середовищі та реалізації запланованих цілей. Тому сьогодні зростає зацікавленість суб'єктів господарювання у проведенні аудиторської оцінки фінансового стану, зокрема аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства займалися такі вчені, як Ф. Бутинець, Т. Городня, І. Грицак, С. Дерев'янка, О. Кузьмін, Є. Мних, Я. Мулик, М. Никонович, М. Огійчук, С. Олійник, С. Петренко, О. Редько, Л. Тринька та інші. Однак залишається низка дискусійних питань щодо методики проведення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування аспектів організації і планування аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення аудиту є послідовним процесом, що починається з його організації, а завершується формуванням незалежної думки аудитора і представленням замовникові відповідного підсумкового документа, а саме: аудиторського висновку (при обов'язковому аудиті); додаткового звіту керівництву (при ініціативному аудиті).

Необхідно зазначити, що метою аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприєм-

ства є аудиторська оцінка показників фінансової стійкості та платоспроможності, аналіз факторів впливу на ці показники та на основі цієї інформації надання незалежного аудиторського висновку зацікавленим користувачам.

Основними завданням аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства є оцінка того, на скільки суб'єкт господарювання залежний від позикових коштів; визначення рівня його незалежності (автономії від зовнішніх джерел фінансування); аналіз показників платоспроможності підприємства; систематизація основних факторів, що зумовлюють передкризовий (кризовий) фінансовий стан підприємства; розроблення конкретних рекомендацій, що будуть спрямовані на ефективне використання фінансових ресурсів [3, с. 886].

Існують різні погляди щодо етапів проведення аудиту. І. Дмитренко пропонує здійснювати аудит фінансової стійкості та платоспроможності підприємства за трьома етапами; розглянемо їх на рис. 1.

Планування є найважливішою частиною етапу організації аудиту. Загальний порядок планування регламентується МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності», згідно з яким планування – це розроблення загальної стратегії і детального підходу до очікуваного характеру, часу та обсягу аудиту. Належне планування дозволяє зосередити увагу на найбільш важливих ділянках аудиту, що дає можливість виявити потенційні проблеми та виконати роботу більш ефективно у стислий термін. Планування дозволяє також правильно скоординувати роботу всіх членів аудиторської групи [4, с. 200].

Процес планування включає декілька пов'язаних між собою етапів, які відображені на



Рис. 1. Структура етапів процесу аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства [2, с. 54]

рис. 2. Як видно з рис. 2, на підготовчому етапі планування підприємство (клієнт) повинен надіслати аудиторській фірмі лист-пропозицію (лист-замовлення) про здійснення аудиту із зазначеним предметом перевірки. Підприємство-замовник має оформити письмову згоду для надання аудиторі дозволу на попередній огляд документів із метою прийняття рішення про проведення перевірки. Документальну базу для вивчення аудитором має бути сформовано на умовах підприємства-замовника. За результатами огляду отриманої інформації аудитори виконують внутрішньофірмові розрахунки бюджету часу, кількості працівників, що будуть задіяні у перевірці, здійснюють орієнтовну оцінку обсягу перевірки, вартості послуг, визначають суттєві умови договору на проведення аудиту.

Після розгляду аудиторською фірмою листа-замовлення наступним етапом буде оформлення згоди або відмови від проведення аудиторської перевірки. Якщо фірма відмовляється від проведення перевірки, то клієнтові надсилається лист-відмова, який містить безпосередньо відмову та її обґрунтування. Якщо ж аудиторська фірма приймає пропозицію про проведення аудиту, то клієнтові надсилається лист-зобов'язання на проведення перевірки [8, с. 195].

Відповідно до МСА 210 «Узгодження умов завдань з аудиту» в інтересах замовника і виконавця аудиту доцільно, щоб аудитор до початку аудиту надіслав лист-зобов'язання [6, с. 24].

Лист-зобов'язання – це угода між аудиторською фірмою і клієнтом (замовником) про проведення аудиту і надання взаємопов'язаних із ним послуг. У ньому вказується, що саме входить в обов'язки аудитора: аудит, ревізія чи складання звітів із наданням послуг зі складання податкових декларацій чи послуг адміністрації. Також зазначаються терміни завершення аудиту, обов'язки персоналу клієнта щодо надання допомоги у зборі облікових даних і документів. За допомогою листа-зобов'язання клієнт інформується про те, що аудитор не несе відповідальності за виявлення будь-яких оманливих дій. Також він не впливає на відповідальність аудиторської фірми перед сторонніми користувачами фінансової звітності, але воно може вплинути на її юридичну відповідальність перед клієнтом.

Після обміну інформацією на підставі цих двох листів (листа-замовлення та листа-зобов'язання) між замовником і виконавцем укладається Договір на проведення аудиту.

Інформація, яка обов'язково має бути у договорі, листі-зобов'язанні та листі-замовленні, відображена на рис. 3.

Договір є підставою для надання аудиторських послуг, він укладається між аудитором (аудиторською фірмою) та замовником. Договір на проведення аудиту є основним документом, що засвідчує факт досягнення домовленостей між замовником і виконавцем про проведення аудиторської перевірки. Для того, щоб уникнути неправильного розу-

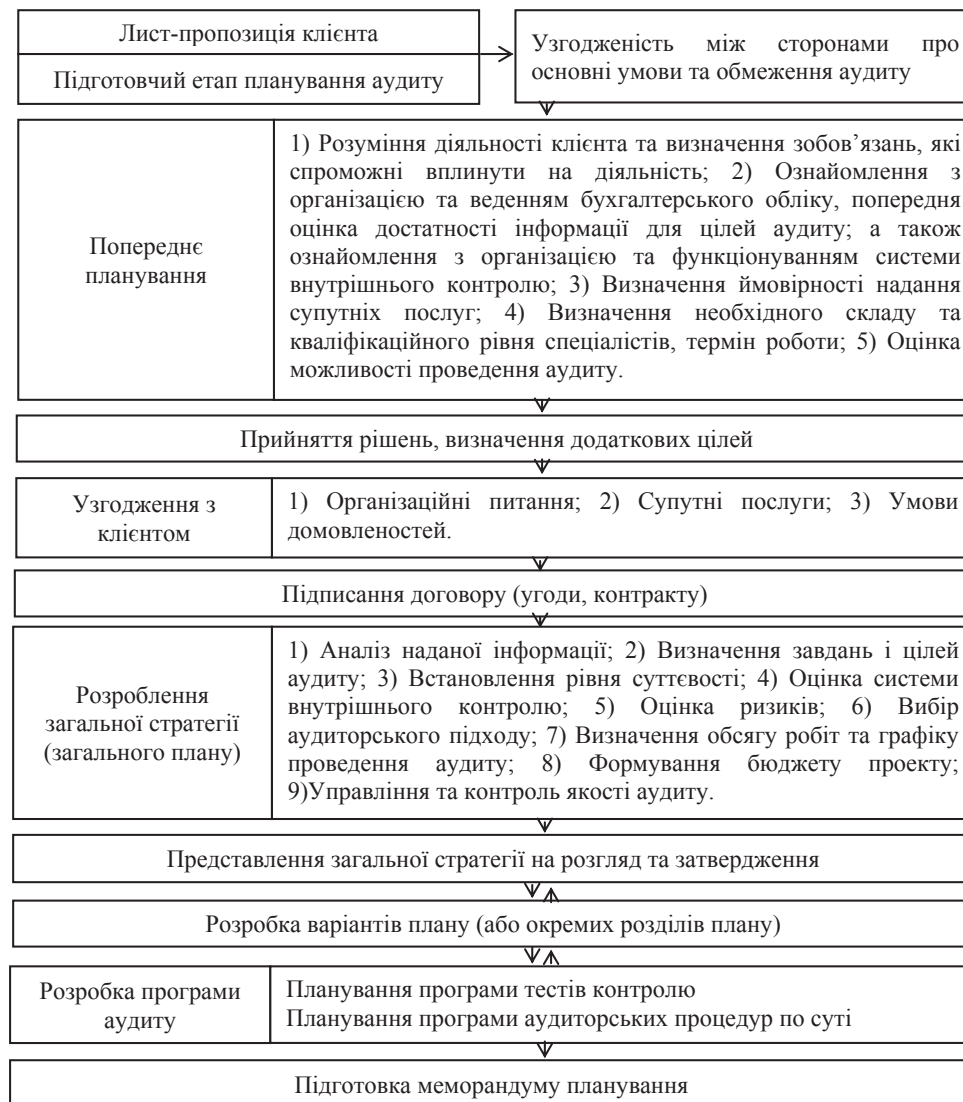


Рис. 2. Типова схема процесу планування аудиту [4, с. 201]

міння сторонами взятих на себе обов'язків, умов їх виконання та меж відповідальності, у договорі необхідно максимально чітко зумовити всі суттєві аспекти взаємовідносин, які виникають у зв'язку з його укладенням [1, с. 96].

Уклавши договір, аудиторська фірма переходить до розроблення загальної стратегії аудиту (загального плану аудиту), плану і програми аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Загальна стратегія аудиту встановлює обсяг, час, напрями аудиту. Детальна характеристика змісту загальної стратегії відображена на рис. 4.

Згідно з МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності», аудитор має задокументувати вибір загальної стратегії проведення аудиту в меморандумі, де будуть описані ключові рішення щодо об'єму, часу і порядку проведення аудиту [2, с. 62].

Меморандум планування використовується: як документ, яким аудитори керуються при виконанні

аудиту; для контролю та оцінки ступеня досягнення кінцевої цілі; для організації взаємодії між членами аудиторської групи. До меморандуму можуть бути включені: 1) завдання на планування аудиту; 2) підсумки планування (загальні відомості, затвердження складу аудиторської групи з виконання договору, загальний план аудиту, бюджет витрат часу, програми аудиту, графік аудиту); 3) додатки (інформаційна база планування аудиту, бізнес клієнта) [4, с. 211].

Перед складанням плану і програми аудиту фінансової стійкості та платоспроможності необхідно оцінити надійність системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку клієнта, розрахувати величину аудиторського ризику та рівня суттєвості. Щоб оцінити систему внутрішнього контролю клієнта, аудитори детально вивчають кожен із її складників, а саме: політику підприємства, засоби внутрішнього контролю, процедури контролю, контрольний персонал [8, с. 195].

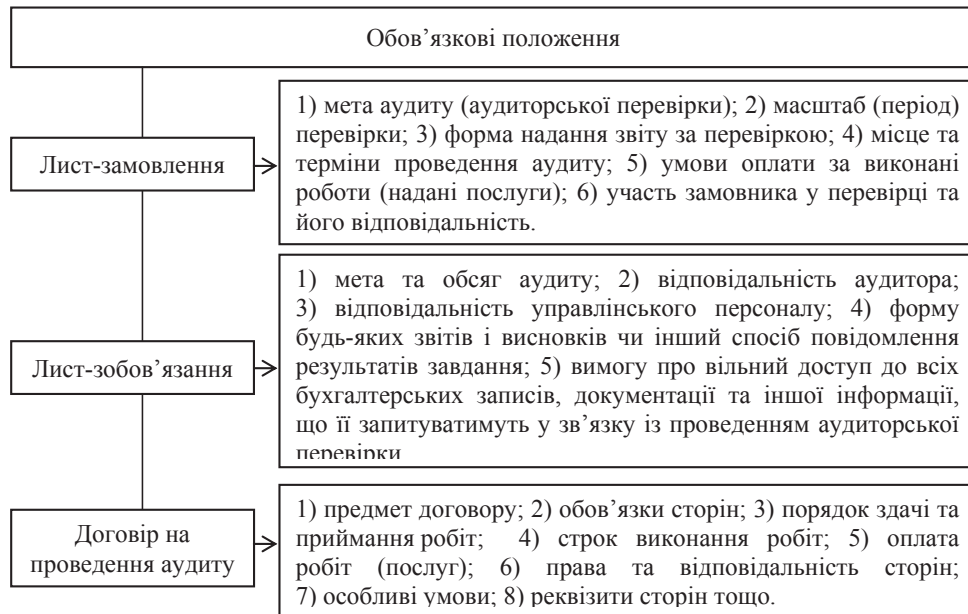


Рис. 3. Обов'язкові положення листа-замовлення, листа-зобов'язання та договору на проведення аудиту

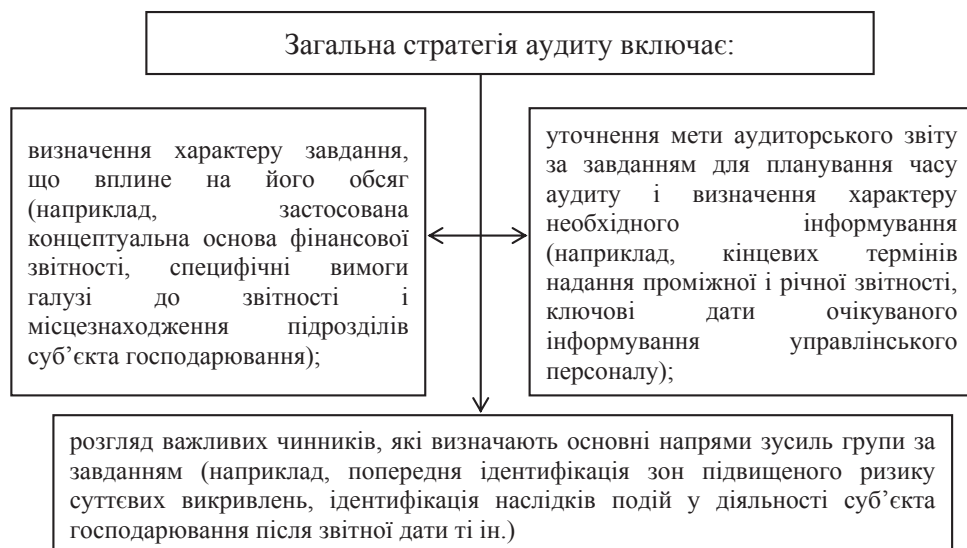


Рис. 4. Зміст загальної стратегії аудиту [7, с. 112]

Відповідно до МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища», внутрішній контроль є політикою і процедурами, прийнятими керівництвом для сприяння в реалізації цілей підприємства і має такі завдання: впорядковане і ефективне ведення фінансово-господарської діяльності підприємства; забезпечення збереження активів; запобігання і порушення фактів шахрайства; контроль точності й повноти бухгалтерських записів; своєчасне і достовірне формування фінансової інформації тощо [7, с. 111].

Розуміння системи внутрішнього контролю дозволяє визначити типи потенційних помилок

або можливість умисного викривлення фінансової звітності і є основою для визначення часу, характеру та обсягу подальших аудиторських процедур [4, с. 204].

Аудитор здійснює аналіз тих дій і операцій, які можуть призвести до суттєвих посилок та викривлень фінансової звітності цього підприємства. Аудиторська оцінка суттєвості залишків за бухгалтерськими рахунками і укладеними угодами допомагає аудиторіві вирішити те, які питання і які статті фінансової звітності необхідно проаналізувати, який розмір вибірки використати і які види аналітичних процедур провести. Це дозволить аудиторіві обрати такі процедури аудиторської

перевірки, від яких у сукупності можна очікувати скорочення величини аудиторського ризику до прийнятного рівня [7, с. 114].

Далі на основі загальної стратегії розробляється план аудиту фінансової стійкості та платоспроможності, в якому визначаються конкретні завдання і процедури для кожного об'єкта аудиту, фіксується час, необхідний для кожного напрямку або процедури, визначаються аудиторські свідчення. Він є більш деталізованим, ніж загальна стратегія аудиту і доповнює її. План аудиту є набором інструкцій для асистентів аудитора, які виконують аудиторську перевірку, а також засобом контролю за належним виконанням їх роботи. Він розкриває характер, час та обсяг аудиторських процедур, що повинні виконуватись членами аудиторської групи для отримання достатніх та відповідних аудиторських доказів із метою зменшення аудиторського ризику до прийнятно низького рівня. Види, зміст та час проведення зафіксованих у плані аудиторських процедур повинні збігатися з показниками загальної стратегії аудиту [1, с. 164].

План аудиту необхідно деталізувати, щоб аудитор мав можливість на його базі підготувати програму аудиту фінансової стійкості та платоспроможності.

Програма аудиту – це документ із чіткою деталізацією завдань із черговістю їх виконання, за допомогою яких отримують докази для перевірки конкретного замовника. Програма повинна бути деталізованою, щоб можна було використовувати її як інструкцію для виконавців аудиту.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, планування є невід'ємною частиною організації аудиту фінансової стійкості та плато-

спроможності. Основним завданням аудитора на етапі планування є визначення стратегії, тактики й масштабу аудиту. Ретельне планування аудиторської перевірки дає змогу аудиторів без додаткових зусиль зібрати максимально надійні докази, які дозволять йому висловити свою думку із мінімальними витратами на проведення перевірки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аудит: навч. посіб. / С. Дерев'янка, Н. Кузик, С. Олійник та ін. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 380 с.
2. Экономический анализ: ученик / Ю. Ионов, И. Косорукова, А. Кешокова и др.; под общ. ред. И. Косоруковой. Москва: Московская финансово-промышленная академия, 2012. 432 с.
3. Мулик Я. Аудит фінансової стійкості підприємства: проблеми та перспективи розвитку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 16. С. 884–888.
4. Никонович М., Редько К. Аудит: підручники / за ред. Є. Мниха. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 748 с.
5. Овчарик Р. Аудит на базі комп'ютерних програм: продуктивність, рентабельність та тенденції розвитку. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2017. -№ 1. С. 68–72.
6. Огійчук М., Утенкова К. Організація і методика аудиту: навч. посіб. Київ: Алерта, 2016. 304 с.
7. Петренко С., Пальцун І. Аудит: теорія і практика застосування міжнародних стандартів: навч. посіб. 2-ге вид. Львів: «Магнолія 2006», 2013. 520 с.
8. Сокольська Р., Зелікман В., Єрьоміна О. Формування документального забезпечення на стадії планування аудиту. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 8. С. 192–196.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ОСОБЛИВОСТІ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ THE FEATURES OF AUTOMATIZATION OF LABOR ACCOUNTING AND SELLING

УДК 657.1.011.56

Аверкина М.Ф.

д.е.н., професор кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій

Національний університет
«Острозька академія»**Гриценюк О.І.**студентка
Національний університет
«Острозька академія»

У статті досліджено інформаційні системи з автоматизації обліку праці та заробітної плати на підприємствах у сучасних умовах. Проаналізовано основні інформаційні системи обліку праці й заробітної плати. Виокремлено проблеми, які виникають під час автоматизації обліку праці та заробітної плати. Наведено напрями вдосконалення автоматизованого обліку заробітної плати. Розглянуто результати наукових досліджень міжнародного досвіду застосування інформаційних систем щодо вдосконалення обліку праці та заробітної плати.

Ключові слова: інформаційна система, автоматизований облік, облік праці, заробітної плати, аналітичний облік.

В статье исследованы информационные системы по автоматизации учета труда и заработной платы на предприятиях в современных условиях. Проанализированы основные информационные системы учета труда и заработной платы. Выделены проблемы, которые возникают при автоматизации учета труда и заработной платы. Приведены направления совершенствования

автоматизированного учета заработной платы. Рассмотрены результаты научных исследований международного опыта применения информационных систем по совершенствованию учета труда и заработной платы.

Ключевые слова: информационная система, автоматизированный учет, учет труда, заработной платы, аналитический учет.

The article explores information systems for automation of labor accounting and wages at enterprises in modern conditions. The basic information systems of labor and wage accounting are analyzed. The problems that arise in the automation of labor and wage accounting are highlighted. The directions of improving the automated accounting of wages are given. The results of scientific studies of international experience in the application of information systems for improving labor and wage accounting are considered.

Key words: information system, automated accounting, labor accounting, wages, analytical accounting.

Постановка проблеми. У сучасний період комп'ютеризації та інформатизації суспільно-економічних процесів важливе місце в діяльності підприємств становить автоматизований облік праці та заробітної плати, оскільки він є одним із найважливіших і складних ділянок роботи. Він потребує точних і оперативних даних, у яких відображаються витрати робочого часу та категорії робітників, зміна чисельності робітників. Питання розміру заробітної плати, правильності її нарахування та своєчасної виплати перебуває в центрі уваги різних зацікавлених сторін: найманих працівників, власників, пенсійного фонду, податкових органів, профспілок, державних структур. Заробітна плата є об'єктом наукових економічних досліджень протягом багатьох років. У період глобалізації економіки зростає актуальність питань удосконалення методичних засад автоматизованого обліку праці та її оплати, пов'язаних з ускладненням умов господарської діяльності, розвитком інформаційних систем, змінами в податковому та трудовому законодавствах, посиленням конкуренції в усіх сферах господарювання, запровадженням сучасних автоматизованих інформаційних технологій в обліковому процесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням автоматизованого обліку оплати праці та шляхів його вдосконалення досліджу-

вали вітчизняні і зарубіжні науковці: В. Баранов [2], Л. Власенко [14], Н. Войтюшенко [3], В. Гриньова [4], О. Клименко [5], М. Корґін [6], В. Кошик [7], А. Крутова [8], Д. Марченко [9], Л. Мельянова [10], Т. Плахтій [12] та інші. Проте постійна зміна економіки вимагає нових підходів до покращення організації автоматизованого обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві, що особливо важливо зі змінами законодавства з оплати праці.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття особливостей автоматизованого обліку оплати праці в сучасних умовах, визначення заходів щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упровадження інформаційних систем фінансово-економічного характеру є необхідною умовою успішного функціонування підприємства в сучасних умовах. Ведення автоматизованого обліку праці, нарахування та виплата заробітної плати є важливими елементами системи обліку та управління підприємством, оскільки, з одного боку, допомагає визначити суму витрат підприємства на оплату праці й відповідно визначити фактичну собівартість виготовленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг. З іншого боку, дозволяє максимально ефективно використовувати наявні трудові ресурси підприємства [9, с. 261].

Підприємство самостійно (але відповідно до законодавства) установлює штатний розпис, форми і системи оплати праці, преміювання. Розрахунок праці й заробітної плати – одна із найважливіших і складних ділянок роботи, що потребує точних і оперативних даних, у яких відбивається зміна чисельності робітників, витрати робочого часу, категорії робітників, виробничих витрат. Для автоматизації обліку нарахування заробітної плати розроблено багато спеціалізованих модулів у межах прикладних бухгалтерських пакетів (наприклад, «Парус – заробітна плата», «1С: зарплата і Управління персоналом для України», «Нова бухгалтерія» з модулем «Зарплата», «Галактика: Управління персоналом») [3, с. 248].

Незважаючи на значну важливість автоматизації обліку праці та її оплати для облікової системи підприємства, автоматизація обліку праці та її оплата є найскладнішою ділянкою автоматизованого обліку підприємства, що зумовлено такими проблемами:

- складність розрахунку та різноманітність структур заробітної плати працівників різних підприємств;
- постійна зміна нормативних документів, що визначають порядок нарахування заробітної плати, здійснення нарахувань та утримань із неї;
- неоднозначність трактування чинного законодавства;
- різноманітність алгоритмів здійснення допоміжних розрахунків за різними видами та умовами виплат;
- різний порядок утримання податку на доходи фізичних осіб та внесків до фондів соціального страхування і пенсійного фонду з різних видів виплат;
- наявні розбіжності періоду нарахування та виплати заробітної плати залежно від особливостей роботи підприємств [5, с. 261].

Основними засадами ведення автоматизованого обліку праці та її оплати є:

- інтеграція кадрового обліку, обліку праці та її оплати в єдине ціле;
- централізація оброблення інформації з обліку праці та її оплати;

- автоматизований збір інформації про вихід працівників на роботу та відпрацьований ними час;
- автоматизація типових розрахункових операцій;

- автоматизований контроль за правильністю проведення ручних розрахунків та коригувань.

Вибір програмного модуля для автоматизованого обліку оплати праці залежить від програмного продукту, який підприємство використовує для автоматизації облікового процесу. Лідером серед розробників програмного забезпечення в галузі автоматизованого обліку й управління підприємствами є програмні продукти фірми 1С.

Автоматизований облік праці й заробітної плати можна вести у конфігурації «1С: Бухгалтерія для України 8.2». На багатьох невеликих фірмах на бухгалтера іноді покладають безліч додаткових обов'язків, серед яких ведення кадрового обліку. У конфігурації «1С: Бухгалтерія 8.2» документообіг розділів кадрового обліку та обліку оплати праці пов'язані, оскільки кадрові дані є підґрунтям обліку оплати праці [14, с. 346].

У конфігурації «1С: Бухгалтерія 8.2» можна вести повноцінний кадровий облік. У таблиці 1 наведено документи, якими оформляються основні кадрові операції.

Програма дозволяє автоматично нараховувати працівникам зарплату за годинною тарифною ставкою та здійснювати індексацію. Уручну можна додавати будь-які нові нарахування, але щодо них необхідно вводити вже розраховані суми. Нарахування ведуться за відпрацьованим часом, зазначеним безпосередньо в документах. Алгоритм виплати зарплати дозволяє оформляти перерахування коштів на банківські рахунки та здійснювати виплату через касу.

У системі проводиться настроювання відображення нарахувань (утримань), відображення витрат на оплату праці, нарахувань внесків до соціальних фондів у бухгалтерському та податковому обліку, що розраховуються автоматично. Після закінчення звітного періоду можна автоматично сформулювати регламентовані звіти щодо фізичних осіб, звіти до фондів, статистичну звітність тощо [14, с. 346].

Таблиця 1

Кадрові операції в програмі «1С: Бухгалтерія 8.2»

Операція	Документ «1С: Бухгалтерський облік для України 8.2»
Реєстрація нових працівників	«Прийом на роботу в організацію» (призначений для налаштування ведення обліку розрахунків із заробітної плати)
Переведення працівника до іншого підрозділу, зміна посади, зміна табельного номера, зміна розміру нарахування зарплати	«Кадрове переміщення організацій» (призначений для налаштування або зміни настройок ведення обліку розрахунків із заробітної плати)
Відраджень працівників	«Відраджень організацій» (використовується для друкування бланка посвідчення про відраджень)
Звільнення з організації	«Звільнення з організацій» (реєструє звільнення працівників та припиняє щодо працівника розрахунки по заробітній платі)

Перевагами прикладного рішення «1С: Зарплата і Управління Персоналом для України» є можливість автоматизації обліку на підприємствах із різними формами оплати праці (погодинною, відрядною, акордною, за договорами цивільно-правового характеру тощо), широким списком доплат і утримань та навіть просто з великою кількістю працівників (понад 100 осіб) [7].

Програма «1С: Зарплата і Управління Персоналом для України» дозволяє проводити:

- планування потреб у персоналі;
- забезпечення бізнесу кадрами;
- управління компетенцією та атестацією працівників;
- управління навчанням персоналу;
- управління фінансовою мотивацією персоналу;
- ефективне планування зайнятості персоналу;
- облік кадрів і аналіз кадрового складу;
- трудові відносини, зокрема кадрове діловодство;
- розрахунок заробітної плати персоналу;
- управління грошовими розрахунками з персоналом, враховуючи депонування;
- розрахунок регламентованих законодавством податків і внесків із фонду оплати праці;
- відображення нарахованої зарплати і податків у витратах підприємства [8].

Крім того, програма має підтримку імпорту інформації з баз даних різного формату й експорту в текстові процесори та електронні таблиці, що дозволяє виконувати колективне оброблення інформаційних потоків у режимі онлайн.

Програма «Парус – заробітна плата» має такі функціональні можливості:

- ведення особових рахунків співробітників;
- облік штатної структури на рівні підрозділів і посад;
- ведення табеля робочого часу, облік наказів з оплати праці, нарахування заробітної плати на підставі документів табеля;
- розрахунок заробітної плати, зокрема з урахуванням норм робочого часу і виробітку;
- облік виплат за відомостями та ВКО;
- розрахунок відпусток, допомоги в разі тимчасової непрацездатності та допомоги на дітей;
- розрахунок нарахувань на заробітну плату й утримань.

Модуль «Зарплата» комплексу програм «Нова бухгалтерія» має автоматичне накопичення інформації для перерахунків, нарахування лікарняного, відпускних, бригадного наряду, звітності щодо Пенсійного фонду; можливість ручного корегування будь-яких розрахункових значень. Формування проводок за визначеними раніше шаблонами до кожного нарахування/утримання, відділу, категорії співробітників [11].

Продукт «Галактика: Управління персоналом» дозволяє проводити: планування й управління пошуком персоналу, постійне відстеження поточного стану справ за наявними вакансіями; оцінка результатів діяльності управлінців середньої ланки, контроль продуктивності роботи співробітників організації; планування підвищення кваліфікації менеджерів і підготовки керівного складу, зменшуючи ризик втратити цінних для підприємства кадрів; облік заробітної плати; табельний облік [1].

Наступним елементом удосконалення автоматизації обліку оплати праці є зміна способу її виплати. У сучасних умовах господарювання найбільш раціональним способом виплати заробітної плати є використання платіжних карток.

Із цією метою на підприємствах створюють зарплатний проект. Такий спосіб оплати праці має такі переваги: спрощення процедури виплати заробітної плати; скорочення витрат, пов'язаних з інкасацією наявних коштів; можливість виплати заробітної плати працівникам у разі їх відсутності; відсутність необхідності депонування заробітної плати й зберігання її в касі підприємства; значна оптимізація документування виплати заробітної плати.

Удосконалення організації автоматизованого обліку оплати праці також можливе завдяки використанню результатів наукових досліджень міжнародного досвіду. Доцільно перейняти досвід оплати праці зарубіжних країн, а саме [2; 4]: заробітна плата кожного працівника має бути встановлена індивідуально; перегляд заробітної плати робітників проводиться один раз на рік; застосовуються системи матеріального заохочення для різних категорій працівників; рівень заробітної плати має відображати досягнення та мотивацію працівника. Заходи, спрямовані на вдосконалення оплати праці, містять забезпечення залежності розмірів заробітної плати від особистого внеску працівників у результати праці.

Іншим важливим питанням удосконалення автоматизованого обліку оплати праці є вдосконалення чинної моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку грають важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг виробленої продукції кожним працівником, фонд заробітної плати і його структуру. Реформування бухгалтерського обліку заробітної плати шляхом удосконалення чинної моделі аналітичного обліку знаходить своє відображення в працях багатьох вітчизняних науковців (таблиця 2).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підбиваючи підсумок до вищевикладеного матеріалу, слід зазначити, що для повного, ефективного та систематичного обліку нарахування заробітної плати на підприємстві є досить значна кількість спеціалізованих програмних продук-

Удосконалення чинної моделі аналітичного обліку оплати праці

Автори	Субрахунки
М. Корягін, О. Попкова [6]	66 «Розрахунки за виплатами працівникам»: 661 «Розрахунки з оплати праці»; 6611 «Основна заробітна плата»; 6612 «Додаткова заробітна плата»; 6613 «Премії та інші заохочувальні виплати»; 6614 «Компенсаційні виплати»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами».
Л. Мельянкова [10]	66 «Розрахунки за виплатами працівникам»: 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами»; 664 «Розрахунки за виплатами заробітної плати у формі натуроплати»; 665 «Розрахунки з депонентами при натуральній формі оплати праці».
Т. Плахтій, В. Калашник [12]	66 «Розрахунки за виплатами працівникам»: 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 6611 «Основна заробітна плата»; 6612 «Виплати при звільненні»; 6613 «Виплати після закінчення трудової діяльності»; 6614 «Розрахунки за виплатою відпускних»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами»; 664 «Розрахунки за виплатами заробітної плати в натуральній формі».
О. Покатаєва, Г. Кошулинська [13]	66 «Розрахунки за виплатами працівникам»: 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 6611 «Розрахунки за нарахованими виплатами»; 66111 «Поточні виплати»; 66112 «Заробітна плата за окладами і тарифами»; 66113 «Інші нарахування з оплати праці»; 66114 «Виплати за невідпрацьований час»; 66115 «Премії та інші заохочувальні виплати»; 66116 «Комісійні винагороди»; 6612 «Виплати при звільненні»; 6613 «Виплати після закінчення трудової діяльності»; 6614 «Розрахунки за виплатою відпускних».

тів, які постійно поповнюються та розвиваються. Останні програмні продукти відомих розробників мають більше засобів налаштування до потреб підприємств різного рівня.

Але використання будь-яких програмних засобів вимагає від бухгалтера підвищення кваліфікації та інформаційної компетенції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Автоматизовані системи управління. Управління персоналом (HRM). URL: <http://galaktika.ua/blog/upravlinnya-personalom-hrm.html?lang=uk>.
2. Баранов В. Світовий досвід побудови ефективної системи оплати праці на підприємстві. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 20 (1). С. 139–145. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npknntu_e_2011_20\(1\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npknntu_e_2011_20(1)_23).
3. Войтюшенко Н. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. 340 с.
4. Гриньова В., Шульга Г. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навчальний посібник. Київ: Знання, 2010. 310 с. (Вища освіта XXI століття).

5. Клименко О. Інформаційні системи і технології в обліку. Навч. посібник. Київ, 2008. 320 с.

6. Корягін М., Попкова О. Аспекти ведення бухгалтерського обліку інших заохочувальних та компенсаційних виплат персоналу. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 21. С. 211–215.

7. Кошик В. Автоматизація обліку праці та заробітної плати на сучасному етапі. Економічний дискурс. 2014. Вип. 2. С. 342–344.

8. Крутова А., Нестеренко О. Облік праці та її оплати в інформаційній системі підприємства торгівлі. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. 2015. Вип. 2. С. 174–187. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_2_16.

9. Марченко Д. Автоматизація бухгалтерського обліку як джерело зростання його ефективності. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 6. С. 248–254.

10. Мельянкова Л. Удосконалення обліку натуральної оплати праці/ Економіка АПК. 2011. № 5. С. 112–116. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/E_apk/2011_5/11_05_18.pdf.

11. Нова бухгалтерія (комплекс бухгалтерських програм). URL: <http://proaudit.com.ua/prog/nova-buxgalteriya.phtml>.

12. Плахтій Т., Калашник В. Удосконалення моделі аналітичного обліку розрахунків за виплатами працівникам. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 1 (2). С. 239–247. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_2_32.

13. Покатаєва О., Кошулинська Г. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві. Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 3. С. 139–141.

14. Сараєва Г., Власенко Л. 1С: Бухгалтерія 8.2: доступно для бухгалтера. Харків: Фактор, 2011. 528 с

АДАПТАЦІЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ ДЛЯ ВИБОРУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ З МЕТОЮ ОТРИМАННЯ ПОСЛУГИ

ADAPTATION OF THE HIERARCHY ANALYSIS METHOD FOR THE SELECTION OF INSURANCE COMPANY FOR RECEIVING SERVICES

УДК 330.4:368.1

Ткаченко І.С.

д.е.н., професор

Хмельницький національний університет

Бакалова Н.М.

аспірант

Хмельницький національний університет

Здійснено адаптацію методу аналізу ієрархій до вибору однієї з трьох страхових компаній, які мають відповідні ознаки за обсягом власних фондів, видами послуг та їх тарифами, оцінками ризику та правовим захистом, а також визнанням авторитетом у суспільстві з метою отримання відповідної страхової послуги.

Ключові слова: страхова послуга, страхова компанія, метод аналізу ієрархій, поведінкова економіка.

Осуществлена адаптация метода анализа иерархий к выбору одной из трех страховых компаний, которые имеют соответствующие признаки по объему собственных фондов, видам услуг и их тарифам, оценкам риска и правовой защите, а также

признанному авторитету в обществе с целью получения соответствующей страховой услуги.

Ключевые слова: страховая услуга, страховая компания, метод анализа иерархий, поведенческая экономика

An adaptation of the hierarchy analysis method to the selection of one of the three insurance companies, that has the relevant features of the volume of own funds, services and rates, risk assessments and legal protection, as well as recognized authority in the community, in order to obtain the appropriate insurance service was made.

Key words: Insurance service, insurance company, method of analysis of hierarchies, economy of behavior

Постановка проблеми. Незважаючи на нестабільну ринкову ситуацію в країні, масовий відтік робочої сили та війну на Сході країни, страховий ринок України має тенденцію до свого розвитку. Населення прагне забезпечити своє майбутнє та майбутнє своїх дітей, а тому, шукаючи шляхи порятунку, звертається за послугами не лише до банківської системи за отриманням депозитів, а й до послуг страхових компаній. Зростання страхового ринку на 2018 рік очікується на рівні 15%, що не на значну величину перевищить інфляцію, яка може бути наступного року і, як зазначає А. Перетяжко «основними драйверами буде страхування автотранспорту та медичне страхування, а також очікують позитивних зрушень на ринку страхування життя» [1]. Водночас особливої уваги набуває вирішення проблеми зі створення загальної державної системи накопичувального пенсійного страхування, тому представникам страхових компаній важливо не втратити своїх потенційних клієнтів у наростаючій конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем ринку страхових послуг приділяють належну увагу як працівники самої галузі,

так і науковці, про що свідчать окремі публікації Ю. Городніченко [2], А. Бакурова., А. Діденко [3], О. Клепікова. [4] та інші, а також використовуються математичні методи та інформаційні технології [9; 10], що власне і є предметом нашого дослідження.

Постановка завдання. Поєднання методу аналізу ієрархій [5] із використанням формули К. Шеннона [6] для визначення системної ентропії дає можливість кількісно оцінити поведінку особи, що приймає відповідне рішення, а це є особливо вагомим чинником у визначенні якості роботи менеджера будь якої галузі економіки, що також є актуальним для її таких складників, як страхова галузь.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки діяльності скористаємось шкалою відносних переваг, що мають місце в роботах [5], [8] та інших публікаціях із методики проведення аналізу ієрархії (табл. 1).

Із метою запобігання реклами тої чи іншої реальної страхової компанії наші дослідження проведемо на умовних даних страхових компаній K1, K2, K3, а результати оцінки в балах представимо в таблиці 2, попередньо встановивши їх сис-

Таблиця 1

Шкала відносних переваг

Рівні відносної значимості	Визначення рівнів відносної значимості	Пояснення значень
1	Рівна значимість	Рівний вклад обох видів показників у досягненні мети
3	Незначна перевага одного показника над іншим	Досвід та переконання визначають несуттєву перевагу одного показника над іншим
5	Суттєва перевага одного показника над іншим	Досвід, переконання та знання сприяють визнанню значимої або суттєвої переваги одного показника над іншим
7	Достатньо суттєва перевага одного показника над іншим	Перевага одного показника порівняно з іншим не викликає сумнівів
9	Досить вагома перевага одного показника над іншим	Очевидна перевага одного показника над іншим
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між визначеними рівнями	Використовуються під час прийняття компромісних рішень
Обернені величини рівнів відносної значимості	Якщо під час порівняння рівнів відносної значимості одного показника з іншим його значення є ціле число (наприклад 5), то під час порівняння рівня відносної значимості другого з першим, його значення приймає обернену величину (тобто 1/5)	

Таблиця 2

K1					K2				K3			
	бали	Pi	logPi	Pi*logPi	бали	Pi	logPi	Pi*logPi	бали	Pi	logPi	Pi*logPi
Фонди	7	0,2414	-0,6173	-0,14900	7	0,2258	-0,6463	-0,1459	6	0,2222	-0,6532	-0,1452
Види послуг	7	0,2414	-0,6173	-0,14900	6	0,1936	-0,7132	-0,1380	7	0,2593	-0,5863	-0,1512
Тарифи	6	0,2069	-0,6843	-0,14157	5	0,1612	-0,7924	-0,1278	6	0,2222	-0,6532	-0,1452
Ризики і право	4	0,1379	-0,8603	-0,11867	6	0,1936	-0,7132	-0,1380	5	0,1852	-0,7324	-0,1356
Авторитет	5	0,1724	-0,7634	-0,1316	7	0,2258	-0,6463	-0,1459	3	0,1111	-0,9542	-0,1060
i=1s	29	1,0000		-0,6900	31	1,0000		-0,6958	27	1,0000		-0,6890
			Hs=	0,6900			Hs=	0,9954			Hs=	0,9790
			s+1=	331,1915			s+1=	1164,159			s+1=	177,03478

темну гармонійність. Для цього використовуємо метод оцінки ентропії структурної гармонії системи [6], обчисливши значення P_i за кожним системним показником відповідної компанії

$$P_i = \frac{b_i}{\sum_{i=1}^s b_i}$$

де b_i – значення експертної оцінки показника діяльності страхової компанії в балах;

s – кількість структурних складників ($s = 5$),

і далі виконаємо такі дії:

– визначимо за формулою К. Шеннона [6] значення системної ентропії:

$$H_s = -\frac{1}{\log s} \sum_{i=1}^s P_i \log P_i \quad (1)$$

– оцінюємо рівень показника невизначеності за фактичними значенням H_s на підставі співвідношення, що визначає теоретичні значення інваріантів золотого перетину [6]:

$$H^{s+1} + H - 1 = 0, \quad (2)$$

– знайдемо для цього номер значення $s + 1$, якому воно відповідає, тобто

$$s + 1 = \frac{\log(1 - H_s)}{\log H_s}, \quad (3)$$

– встановимо відповідність фактичного значення H_s теоретичному рівню, спираючись на такі співвідношення:

а) якщо фактичне значення показника H_s відповідає рішенням рівняння (2) з досить близьким до цілого ($s + 1$), то це означає, що оцінюваний показник відповідає стану гармонійності (для K3: $s + 1 = 177,03475$), тобто це рівень гармонійності зі значною стійкістю);

б) якщо ж H_s має дробову частину свого значення, яке відповідає ближче до середини одиничного інтервалу, тобто це ближче до 0,5, а не до 0,25 (наприклад, якби $s + 1 = 16,37721$), то в такому разі діяльність страхової компанії має значення оцінки ближче до оцінки дисгармонії і тому цю страхову компанію можна не брати до уваги та знайти іншу з кращими показниками;

в) якщо ж трапиться, що H_s є таким, частина дробу якого має два таких випадки, коли близькі до 0,25, або 0,75, то в такому разі оцінка діяльності страхової

компанії наближена до рівня компромісу, то є ризик до оцінки як гармонійності, так і її протилежності, тобто дисгармонії (наприклад, для страхових компаній K1 і K2: $s + 1 = 331,1915$ та $s + 1 = 1164,1589$), при цьому остаточне рішення для страхувальника повністю залежить від його власних симпатій або антипатій до тієї чи іншої страхової компанії.

Дані таблиці 2 дають відносно об'єктивну уяву про діяльність страхових компаній, що дозволяє визначитись, до якої з них доцільно звертатись для отримання відповідної послуги. Вирішення цієї проблеми є можливим за допомогою методу аналізу ієрархій (далі – МАІ), який виявився досить ефективним у багатьох випадках із вирішення таких завдань [7; 8] та інших. Для цього спочатку виконаємо декомпозицію завдання для вибору страхової компанії з метою отримання страхової послуги і зробимо це в такий спосіб (див. рис. 1).

Рівень 1. Головна мета – вибір страхової компанії для отримання страхової послуги;

Рівень 2. Критерії оцінки показників діяльності страхових компаній запишемо скорочено (фонди, види послуг, тарифи, ризики і право, авторитет);

Рівень 3. Показники діяльності страхових компаній K1 (табл. 2), K2 (табл. 2), K3 (табл. 2) для розміщення депозиту.

Відповідно до алгоритму здійснення аналізу ієрархії проведемо парні порівняння для критеріїв другого рівня, де переважне значення думки експерта є ціле число, а зворотним буде дріб, що не є значущою з урахуванням шкали відносних пере-

ваг (табл. 1). Повну матрицю парних порівнянь і їх оброблення представимо у вигляді таблиці 3.

Показники значущості висловлених думок експертів задаються на основі індексу узгодження:

$$IU = (\lambda_{\max} - n) / (n - 1), \quad (4)$$

де n – кількість елементів матриці думок експертів, які порівнюють, а їх середні геометричні значення за кожним показником

$$\bar{\lambda}_i = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^s a_i}, \quad (5)$$

де a_i – значення думок експертів, що порівнюють, оцінених у балах за шкалою відносних переваг (табл. 1) та відносно узгодження:

$$BU = \frac{IU}{t}, \quad (6)$$

де: t визначається з таблиці 4.

Крім цього, для визначення гармонійності системної оцінки думок експертів знову застосуємо формулу К. Шеннона (1), де замінимо P_i на

$p_i = \frac{\bar{\lambda}_i}{\bar{\lambda}_{\max}}$, і тоді отримаємо, що ентропія цих думок

$$H_s = -\frac{1}{\log s} \sum_{i=1}^s p_i \log p_i,$$

а значення інваріантів золотого перетину дізнаємося за формулою (3).

Далі проведемо парні порівняння для третього рівня ієрархії, тобто оцінимо страхові компанії між собою по кожному системному показнику і представимо у вигляді таблиці 5.

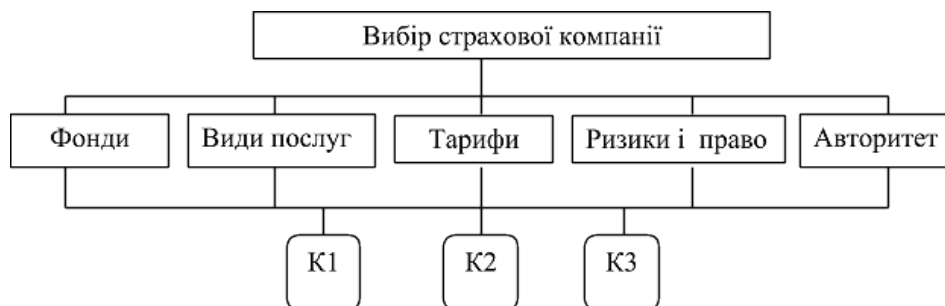


Рис. 1. Декомпозиція завдання вибору в ієрархію за трьома рівнями

Таблиця 3

Парні порівняння думок експертів і оцінка їх узгоджень, а також оцінка ентропії системної гармонії

								λ_i	$z\ pi$	$logpi$	$pi*logpi$
1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2	Фонди	1	1/8	1/5	3	6	0,4500	0,8524	0,1586	-0,7998	-0,1268
3	Види послуг	8	1	3	1/6	1/4	1,0000	1,0000	0,1860	-0,7305	-0,1359
4	Тарифи	5	1/3	1	3	6	30,000	1,9744	0,3673	-0,4350	-0,1598
5	Ризики і право	1/3	6	1/3	1	1/4	0,1667	0,6988	0,1300	-0,8861	-0,1152
6	Авторитет	1/6	4	1/6	4	1	0,4444	0,8503	0,1582	-0,8009	-0,1267
	$t=1,12$	1,12					$\lambda_{max}=$	5,3759	1,0000		-0,6643
							$i_y=$	0,0940		$H_s=$	0,9504
							$\theta V=$	0,0840		$s+1=$	59,0858

Таблиця 4

Усереднені показники узгодженості для матриць розміром до $n=10$

Розмір матриці, n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Випадкова узгодженість, t	0	0	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

Таблиця 5

Матриці парних порівнянь для третього рівня та визначення оцінок узгоджень і гармонійності

Фонди	K1	K2	K3		λ_i	f_{pi}	$\log p_i$	$p_i \cdot \log p_i$
K1	1	1/3	1/4	0,08333	0,43679	0,11722	-0,93100	-0,10913
K2	3	1	1/3	1,00000	1,00000	0,26837	-0,57127	-0,15331
K3	4	3	1	12,00000	2,28943	0,61441	-0,21154	-0,12997
$t=0,58$	0,5800			$\lambda_{\max} =$	3,72622	1,00000		-0,39242
				$i_y =$	0,36311		$H_s =$	0,82247
				$v_y =$	0,62605		$s+1 =$	8,84420
Види послуг	K1	K2	K3		λ_i	n_{pi}	$\log p_i$	$p_i \cdot \log p_i$
K1	1	1/3	1/5	0,06667	0,40548	0,11397	-0,94320	-0,10750
K2	3	1	1	3,00000	1,44225	0,40539	-0,39213	-0,15896
K3	5	1	1	5,00000	1,70998	0,48064	-0,31818	-0,15293
$t=0,58$	0,5800			$\lambda_{\max} =$	3,55771	1,00000		-0,41939
				$i_y =$	0,27885		$H_s =$	0,87901
				$v_y =$	0,48078		$s+1 =$	16,37721
Тарифи	K1	K2	K3		λ_i	t_{pi}	$\log p_i$	$p_i \cdot \log p_i$
K1	1	1/5	1/3	0,06667	0,40548	0,11327	-0,94589	-0,10714
K2	5	1	1/2	2,50000	1,35721	0,37913	-0,42121	-0,15969
K3	3	2	1	6,00000	1,81712	0,50760	-0,29448	-0,14948
$t=0,58$	0,5800			$\lambda_{\max} =$	3,57981	1,00000		-0,41631
				$i_y =$	0,28990		$H_s =$	0,87255
				$v_y =$	0,49984		$s+1 =$	15,10945
Ризики і право	K1	K2	K3		λ_i	r_{pi}	$\log p_i$	$p_i \cdot \log p_i$
K1	1	1/5	1/4	0,05000	0,36840	0,09888	-1,00487	-0,09937
K2	5	1	1/2	2,50000	1,35721	0,36429	-0,43855	-0,15976
K3	4	2	1	8,00000	2,00000	0,53682	-0,27017	-0,14503
$t=0,58$	0,5800			$\lambda_{\max} =$	3,72561	1,00000		-0,40416
				$i_y =$	0,36281		$H_s =$	0,84708
				$v_y =$	0,62553		$s+1 =$	11,31477
Авторитет	K1	K2	K3		λ_i	a_{pi}	$\log p_i$	$p_i \cdot \log p_i$
K1	1	1/2	1/3	0,16667	0,55032	0,16342	-0,78668	-0,12856
K2	2	1	1/2	1,00000	1,00000	0,29696	-0,52730	-0,15659
K3	3	2	1	6,00000	1,81712	0,53961	-0,26792	-0,14457
$t=0,58$	0,5800			$\lambda_{\max} =$	3,36744	1,00000		-0,42972
				$i_y =$	0,18372		$H_s =$	0,90066
				$v_y =$	0,31676		$s+1 =$	22,06964

Таблиця 6

Матриця узагальнюючих пріоритетів

	фонди	види послуг	тарифи	ризики і право	авторитет	узагальнений пріоритет
	f_{p_i}	n_{p_i}	t_{p_i}	r_{p_i}	a_{p_i}	
K1=	0,11722	0,11397	0,11327	0,09888	0,16342	0,12009
K2=	0,26837	0,40539	0,37913	0,36429	0,29696	0,35153
K3=	0,61441	0,48064	0,50760	0,53682	0,53961	0,52838
z_{p_i}	0,15856	0,18602	0,36726	0,12999	0,15817	1,00000

Далі на основі принципу синтезу, використовуючи дані таблиці 2 і таблиці 5, побудуємо матрицю узагальнюючих пріоритетів (табл. 6) для кожної страхової компанії. Наприклад, для компанії КЗ це буде сума добутків:

$$0,15856 \cdot 0,61441 + 0,18602 \cdot 0,48064 + 0,36726 \cdot 0,50760 + 0,12999 \cdot 0,53682 + 0,15817 \cdot 0,53961 = 0,52838.$$

Порівняння показників узагальнюючих пріоритетів для кожної з трьох страхових компаній свідчить про доцільність вибору тієї з них, у якій цей показник має найбільше значення, а це є страхова компанія КЗ, у якій показник узагальнюючого пріоритету дорівнює 0,52838.

Висновки з проведеного дослідження.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що, адаптувавши метод аналізу ієрархій у комплексі з методикою оцінки ентропії системної гармонійності для визначення страхової компанії, яка б гарантувала належний рівень безпеки, дозволяє обрати одну з трьох страхових компаній, які мають відповідні ознаки за обсягом власних фондів, видами послуг та їх тарифами, оцінками ризику та правовим захистом і визнанням авторитетом у суспільстві з метою отримання відповідної страхової послуги, а також підтверджує життєву реальність поведінкової економіки [11].

Усі обчислення показників виконано у програмному середовищі Excel.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перетяжко А. URL: [https://minfin.com.ua/2017/12/28/31618781/].
2. Городніченко Ю. Тенденції та перспективи розвитку страхового ринку України. Економіка і суспільство, Випуск № 10, 2017. С. 570.
3. Бакурова А., Діденко А. Аналіз ефективності страхової діяльності після проведення заходів пруденційного регулювання. Причорноморські економічні студії. Випуск 17. 2017. С. 254–258.
4. Клепікова О. Розробка моделей оцінки економічної спроможності страхової компанії з використанням сучасних технологій імітаційного моделювання. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. № 2 (49). С. 32–39.
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва: Радио и связь, 1993. 278 с.
6. Сороко Э. Золотое сечение, процессы самоорганизации к эволюции систем: Введение в общую теорию гармонии систем. Изд. 2-е. Москва: КомКнига, 2006. 264 с.
7. Супрун С., Ткаченко І. Формування системних позицій оцінювання інвестиційних підприємств / За ред. проф. Ткаченка І. Монографія. Вінниця ВТЕІ КНТЕУ, 2008. 180 с.
8. Ткаченко І., Евдокимова Н. Выбор банка для осуществления депозитного вклада с помощью метода анализа иерархий. Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. науч. журн. 2015. № 11–12 (21). URL: http://7universum.com/ru/economy/archive/item/24
9. Дубініна С. Байєсівські методи моделювання актуарних процесів та оцінювання ризиків страхових компаній : автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.13.23 системи та засоби штучного інтелекту. Київ, 2017. 26 с. URL: http://ela.kpi.ua/handle/123456789/19007.
10. Грозава К. Моделювання кризових явищ в діяльності страхових компаній України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.11.
11. Ричард Т. Поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать. Эксмо; Москва; 2017. С. 227.

CUSTOMERS PROFILING BASED ON PSYCHOMETRIC CHARACTERISTICS

ПРОФАЙЛІНГ КОРИСТУВАЧІВ НА ОСНОВІ
ПСИХОМЕТРИЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК

In today's world, it is important to know as much information about our customers as possible. Gender, age, occupation, family play an important role in this, but these characteristics don't answer deeper questions, like what customer feels when making a purchase, whether it makes sense to recommend her something, what is important for the customer: brand, quality or price. To answer these questions, we are proposing in this article to use psychometric characteristic of customers, which answer these and more other questions. Psychometric characteristics are extracted from textual information, written by the customer, and shopping patterns using state-of-the-art techniques in machine learning like XGBoost, Random Forest, LSTM models. Next, these characteristics were used to mine shopping preferences and advertisement preferences.

Key words: machine learning, XGBoost, Random Forest, LSTM, OCEAN, profiling, psychometric/

Сьогодні важливо знати якнайбільше інформації про наших користувачів. Стать, вік, вид діяльності, наявність сім'ї грають важливу роль, але цих характеристик недостатньо, щоб відповісти на більш глибокі питання. Наприклад, що користувач відчуває, роблячи покупки? Чи має сенс щось рекомендувати цьому користувачеві? Що важливо для користувача: бренд, якість чи ціна? Щоб відповісти на ці запитання, ми пропонуємо в цій статті використовувати психометричні характеристики користувачів, які дають відповіді на ці й на багато інших запитань. Психометричні характе-

ристики було спрогнозовано з тексту, написаного користувачем, і патернів покупок, використовуючи найновіші техніки в машинному навчанні як XGBoost, Random Forest, LSTM моделі. Ці характеристики було використано для побудови торгівельних і рекламних уподобань.

Ключові слова: машинне навчання, XGBoost, Random Forest, LSTM, OCEAN, профайлінг користувачів, психометрика.

Сегодня важно знать как можно больше информации о наших пользователях. Пол, возраст, вид деятельности, наличие семьи играют важную роль, но этих характеристик недостаточно, чтобы ответить на более глубокие вопросы. Например, что пользователь чувствует, делая покупки? Имеет ли смысл что-то рекомендовать этому пользователю? Что важно для пользователя: бренд, качество или цена? Чтобы ответить на эти вопросы, мы предлагаем в этой статье использовать психометрические характеристики пользователей, которые дают ответы на эти и на многие другие вопросы. Психометрические характеристики было спрогнозировано из текста, написанного пользователем, и паттернов покупок, используя новейшие техники в машинном обучении как XGBoost, Random Forest, LSTM модели. Эти характеристики были использованы для построения торговых и рекламных предпочтений.

Ключевые слова: машинное обучение, XGBoost, Random Forest, LSTM, OCEAN, профайлинг пользователей, психометрик.

UDC 330.36.012.4

Hnot T.V.

Postgraduate Student
National University of Life
and Environmental Science of Ukraine

Introduction. OCEAN [1] stands for Big Five personalities traits or Openness, Conscientiousness, Extraversion, Agreeableness and Neuroticism (Emotional range). These five traits often used to describe humans' personalities. This concept was developed in the 1980s and is widely used by psychologists to learn more about personalities and characterized them in some way.

Nowadays OCEAN concept could be used not just as a way to describe people in some psychological studies, but gives real value to the business. Knowing OCEAN of all customers, companies could personalized their approach to business, make more efficient recommendations, targeted messages and raise communication level with customers to new level.

One of the most significant examples, which demonstrates how OCEAN was used, is Trump' election campaign 2016. He hired data analytics company to support his campaign. This company, having information about millions of USA citizens, performed analytical highly targeted advertisement campaign to the most influenced electorate to confirm to vote for Trump.

So, OCEAN is a great tool we have, and in this article we will try to explain and show how we could get and use it in a retail business.

Problem statement. Having OCEAN scores of customers, we could detect extraverts or introverts within our customers and work with them as psychologist studies suggest. But how to calculate customer's OCEAN?

The most basic approach is to use surveys, which gives us an ability to calculate scores based on answers. It is pretty old approach and it works great, but the problem here is to persuade customer to fill in the form. It is not very comfortable, it takes time to answer 50–60 questions, so this approach is not the best one.

In the 2008–2009 a set of studies have appeared, which shows that OCEAN could be extracted from textual information, like tweets, Facebook posts, essays [2; 3; 4]. Having text data, written by the customer, we could analyze it and build prediction regression models to extract OCEAN scores from it. So, this approach requires having access to customers' social accounts or some textual information written by customers, like comments.

The last approach, which in details is described below, is built based on an idea to extract OCEAN from the buying patterns, like:

- whether customer prefers more expensive products or cheaper ones;
- customer always buys on weekend or weekdays;
- customer buys everything at once, or buys different categories of products at different time;
- customer likes everything she bought or dislikes everything and so on.

Research results.

Dataset for analysis. In our study we have done 3 main things:

- 1) Extract OCEAN scores based on comments, which customers have left on products they have bought;
- 2) Extract OCEAN scores based on transactional data and buying patterns;
- 3) Extract consumption preferences based on OCEAN.

Analysis was run on Amazon review dataset [5]. This dataset contains information about comments users have left on different products and products' metadata (like price, brand, category, etc.). For one of the customers (let's name him Edgar English), data sample is showed on Fig. 1.

In overall, this dataset contains information about almost 10,000 customers and 100,000 products. We have preprocessed it by removing some customers (outliers in a number of comments they left) and comments with less than 10 words. And also assumed that customers left comments to products they have bought (to be able to extract purchasing patterns).

OCEAN scores extracted based on textual data. As was mentioned before, OCEAN scores could be extracted using textual information, written by the customer. As we did not have exact mapping between text and five scores, we have used IBM Watson cognitive service [6] to generate labeled dataset.

This service could predict personality characteristics through written text. Then LSTM [7] model was build based on this data.

Before feeding service with data, we left only last 200 words of each comment, as in a lot of cases first parts of comments were more related to products descriptions. Next, all customer's comments were split by 2400 words (large enough number to receive stable responses from service) and run through service. For customers with more than 2400 words in their comments, median values of API responses were taken to end up with final OCEAN scores.

For all customers, distributions of OCEAN scores are shown below on Fig. 2.

There are few possible reasons of so centered distributions of scores, returned by IBM API: these models were trained on skewed datasets; these models were trained on twitter text data, and here we are trying to use them for comments text data; Amazon dataset is skewed (for example, not all people like to leave comments).

To check whether service predicts not entirely random numbers, we have tested its accuracy using labeled text data of 250 users and their OCEAN, extracted based on surveys. Here we have two plots on Fig. 2: the first one shows how average correlations between real and extracted scores relate to a number of words, we send to the server; the second one shows a distribution of correlations between real and extracted scores. So, based on the first plot it is obvious, that bigger number of words yields more accurate predictions. The second plot shows that the most of observations are in the range from 0.7 to 1, that means that most of OCEAN scores we have predicted with high correlations. The average correlation between real and predicted scores for a minimum of 200 words is 0.57.

Actually, if we compare real and extracted scores, we could observe the same patterns as with Amazon data. Predicted scores are more centered

Purchase history						
Image	Title	Time	Rate	Review	Brand	Price
	Mr. Beams MB 980 Battery-Operated Indoor/Outdoor Motion-Sensing LED Ceiling Light, White	Sun Jun 15 2014	5	I use this in my bathroom above my shower. I had a leviton motion sensor installed in my bathroom, but I made the mistake of not counting for when the shower curtain was closed. So the light was always turning off on me. Rather than investing in a new system I went for this, I managed to get it on sale for \$16. I have so say, this light is amazing. Not only did it save me a bunch of money on electric and a new lighting system but it actually stays on while I shower and it's bright enough! It lights up the whole shower, it's kinda like a spotlight. The light turns off after I leave the bathroom, so it works fine. It mounted perfectly to the ceiling, and seems secure. These are also great if the power goes out, one or two can light a large room. I will be investing in more for sure in the future.	Mr. Beams	23.94
	Aquis Exfoliating Back Scrubber	Sun Jun 08 2014	5	My first time with an exfoliating scrubber, and I have to say...why have I never had one before? I'll use it all over my body, it makes my skin so smooth and nice. This is a must have for anyone who is serious about skin care.	Aquis	10.49
	Oral-B Precision Black 7000 Rechargeable Electric Toothbrush 1 Count	Mon Jun 02 2014	1	Mine was dead on arrival. The battery compartment was broken, spent at least half an hour with a friend just to be sure I was not doing something stupid. Does not function at all. Also, the design to use the CHARGER to unscrew the battery compartment is a bad design. I will not be buying a replacement.		167.99
	Q-tips Cotton Swabs, 500 Count	Thu Apr 17 2014	5	I've been using Q-tips for years, the condensed cotton makes it much more easy to clean without coming apart - which I hate about other brands. I don't think I would use any other brand.	Q-Tips	1.35
	Maytex No More Mildew Shower Curtain Liner, Clear	Thu Apr 17 2014	5	I've had this shower curtain for a little over 5 months now, and still no mildew. However, I will be cleaning it very soon so it stays that way. If you clean the curtain at least twice a year you will find it lasts longer. If your washer has a sanitize function then you can just use that to clean it. It does as it should, keep water in the shower. No holes, no leaks, and of course... no rust! I also found that iron from the water does not stick to it like it did to the older one I had. Therefore it's not turning orange either, which I'm grateful for! Overall it's a great buy and I'm very happy with it and would buy it again, or even gift it!	MAYTEX	16.99
Previous 1 2 3 4 5 ... 11 Next						

Fig. 1. Data sample for one of the customers

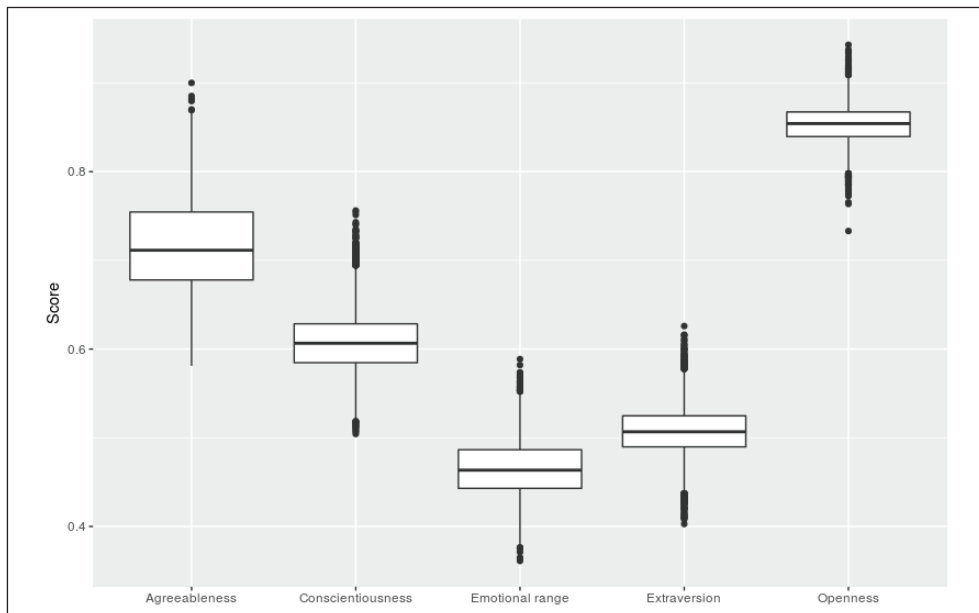


Fig. 2. Distribution of OCEAN scores

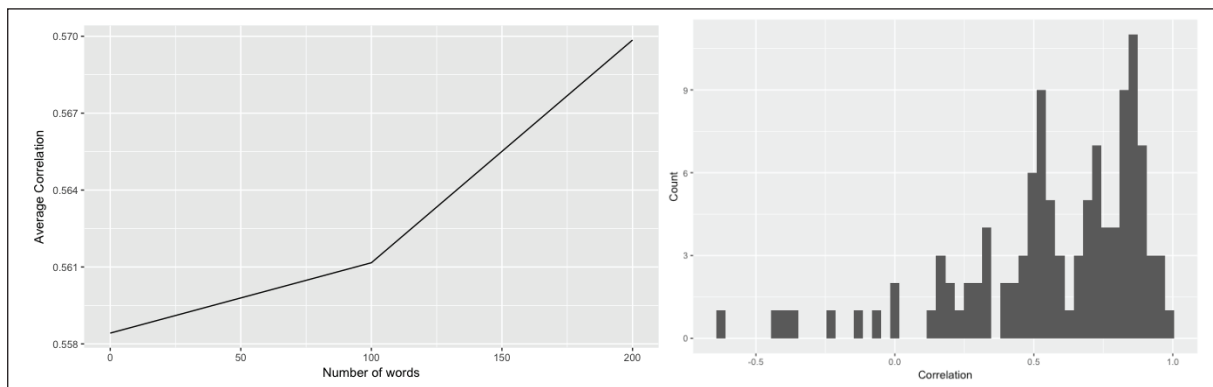


Fig. 3. Correlations between service output and real scores

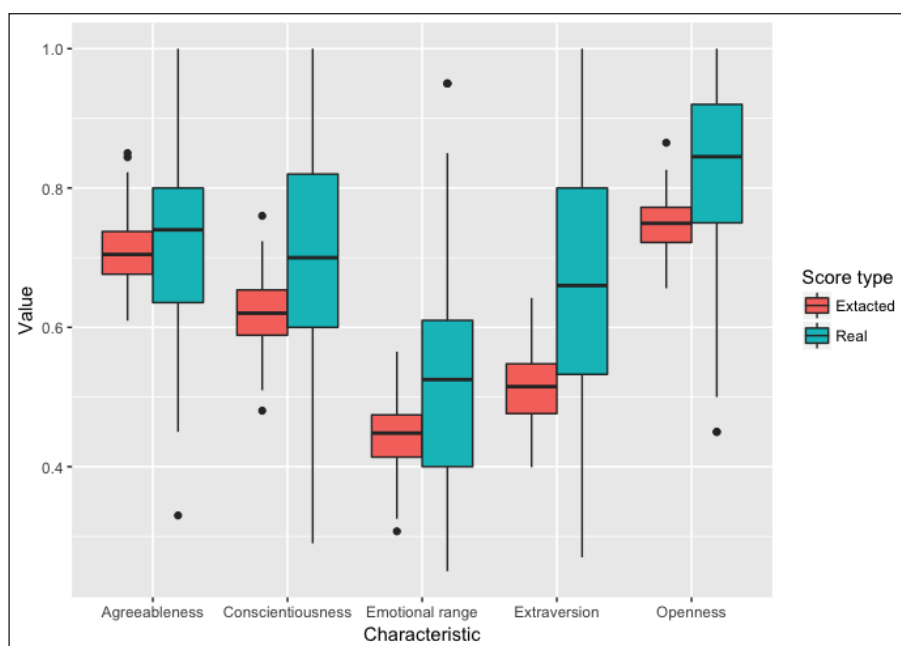


Fig. 4. Distributions of real and extracted scores

in comparison with real ones. So, probably some skewness is in service models. But, as these scores show real patterns, and we need some labeled data for transactional models, we continued analysis with them.

For Edgar English, extracted scores are shown using spider chart on Fig. 5. He has pretty high relative conscientiousness (he is efficient and organized) and low extraversion (he is reserved, reflective personality).

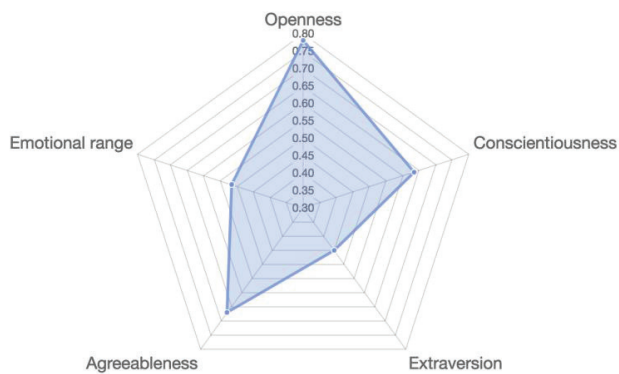


Fig. 5. OCEAN scores for one of the customer

Based on OCEAN scores we have generated set of consumption preferences, which could describe customer. There is wide range of preferences types, which could be extracted, like *purchasing portrait*:

Preference	Score
Likely to be sensitive to ownership cost when buying automobiles	High
Likely to prefer safety when buying automobiles	Low
Likely to prefer quality when buying clothes	High
Likely to prefer style when buying clothes	Low
Likely to prefer comfort when buying clothes	High
Likely to be influenced by brand name when making product purchases	Low
Likely to be influenced by product utility when making product purchases	High
Likely to be influenced by online ads when making product purchases	Low
Likely to be influenced by social media when making product purchases	Low
Likely to be influenced by family when making product purchases	Low
Likely to indulge in spur of the moment purchases	Low
Likely to prefer using credit cards for shopping	High

or reading preferences:

Preference	Score
Likely to read often	High
Likely to read entertainment magazines	Low
Likely to read non-fiction books	High
Likely to read financial investment books	Medium
Likely to read autobiographical books	High

OCEAN score extracted based on transactional data. In the previous part, we have shown how OCEAN scores could be extracted from

textual information, written by the customer. But in a lot of cases, not all customers leave comments or there is no access to their social profiles. To deal with such situations, we have trained models to predict OCEAN based on transactions data and shopping patterns. Here we will demonstrate these models based on *Random Forest* algorithm, as it could be easily trained and tuned with sufficiently high accuracy.

The first model, *customer bought history model*, uses tf-idf representation of categories/tags of products, which customer has bought.

One product could be described by one or few tags. As in the example on Fig. 6, the toy is described by 4 tags:

Toys & Games
Tricycles
Scooters & Wagons
Ride-On Toys



Fig. 6. Tags for product

Tag "Tricycles" is in 19 products in our demonstration dataset (out of 100 000), so it is a good descriptor of a product.



Fig. 7. Products with tag "Tricycles"

On the other hand, "Toys & Games" tag is presented in 1040 products, so it is not unique and the value of feature, represented by this tag, would be lower.

In overall, Amazon review dataset has 5070 unique tags (categories) for products, so each customer could be represented by 5070 tf-idf features vector of tags of products, which he has bought.

Next, we have built prediction models to predict 5 OCEAN scores based on these features, and received accuracy, showed in Table 1.

Table 1
Accuracies for "Customer bought history" models

Characteristic	Mean RMSE	Test RMSE	Test R2
Openness	0.021	0.016	0.465
Conscientiousness	0.035	0.027	0.371
Extraversion	0.028	0.025	0.206
Agreeableness	0.050	0.027	0.712
Emotional range	0.032	0.022	0.526

"Mean RMSE" column shows average error in case prediction of mean value for each customer. It is just some base. As all models shows RMSE less

than mean, we have caught some patterns in data, related to OCEAN.

Aggreeableness and *Emotional range* could be predicted with the highest accuracy.

Next model in our ensamble – *likes model*. Having access to rates, which people have left, we have used these numbers as feature vectors. Usually, these vectors will be very sparse and huge, for example our demonstrative dataset has 100 000 products, and each vector would be 100 000-value vector. As it is hard to train model with so huge vectors, we decreased dimensionality to 500 with PCA.

Test accuracies for models have increased in comparison with previus model, what tells us that customers' rates contains more information about OCEAN, than simple tags vectors.

Table 2

Accuracies for “Likes” models

Characteristic	Mean RMSE	Test RMSE	Test R ²
Openness	0.021	0.016	0.479
Conscientiousness	0.035	0.026	0.453
Extraversion	0.028	0.024	0.265
Agreeableness	0.050	0.025	0.765
Emotional range	0.032	0.020	0.621

Last model in the ensemble – buying patterns model. This model is trained based on manually generated buying patterns features. Sample list of features, which are used in our example model with Amazon comments is in Table 3.

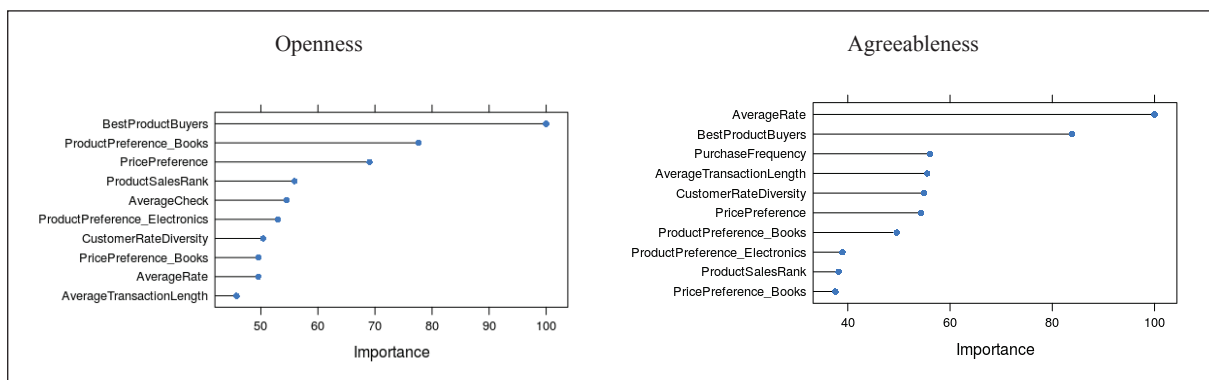


Fig. 8. Features importance for Openness and Agreeableness

Table 3

Generated list of features

Category	Feature	Description
Brand	BrandStability	Coefficient of brand change within different categories
Brand	BrandPreference	Whether customer prefers one brand or brand doesn't matter for customer
Price	PricePreference	if 1 – customer always buys the most expensive products, if 0 – the cheapest
Price	PricePreference_Category	the same as PricePreference, but detailed to each category
Products	ProductPreference_Category	Proportion of products bought from each category
Products	ProductSalesRank	Shows whether user buys product with high sales rank or not
Rate	AverageRate	Shows whether customer likes everything or dislikes everything
Rate	BestProductBuyers	Shows average rates of products customer bought (excluding his own rates)
Rate	CustomerRateDiversity	Shows whether customer opinion the same as opinions of different customers
Time	PurchaseFrequency	Average time between transactions
Time	WeekendBuyer	Proportion of weekend transactions
Time	NighBuyer	Proportions of transactions after 8PM till 6AM
Transaction	AverageTransactionLength	Shows average number of items per transaction
Transaction	AverageCheck	Average sum spent by user per transaction
Transaction	OneltemBuyer	1 if user always buys only one category per transaction, 0 if categories are different in one transaction
Products	PromotionApplied	Shows if promotions/discount codes were applied
Products	ProductSale	Customer buys products on sale

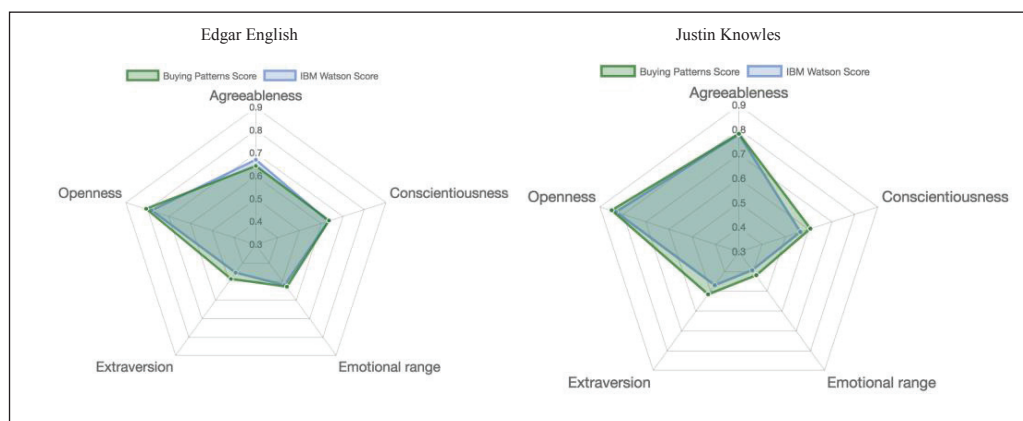


Fig. 9. Comparison of OCEAN scores based on different models

The most important feature for *Openness* prediction is *BestProductBuyers*, where for *Agreeableness* is *AverageRate*. In Amazon dataset, films and books products rates play very important roles. This is very interesting and tells us that actually what people like to read and watch tells us a lot about them.

Accuracy of last model is a little bit worse than for *likes* model.

Also, we could compare extracted OCEAN based on two approaches, and results are pretty close.

Conclusion. This article shows how OCEAN scores could be extracted based on different data sources. Of course, there are a lot of ways to improve models, like using more data or more advanced machine learning. Also, for case with Amazon comments dataset, we don't have complete list of transactions, just comments and products metadata, what also decreases models' accuracies.

Table 4

Accuracies for "Patterns" models

Characteristic	Mean RMSE	Test RMSE	Test R2
Openness	0.021	0.016	0.435
Conscientiousness	0.035	0.025	0.487
Extraversion	0.028	0.024	0.248
Agreeableness	0.050	0.026	0.727
Emotional range	0.032	0.022	0.525

All three models were combined in linear ensemble to incorporate all unique information from each. Final results are in Table 5.

Table 5

Accuracies for ensamble of models

Characteristic	Mean RMSE	Test RMSE	Test R2
Openness	0.021	0.015	0.50
Conscientiousness	0.035	0.024	0.53
Extraversion	0.028	0.023	0.33
Agreeableness	0.050	0.024	0.78
Emotional range	0.032	0.019	0.63

REFERENCES:

1. Big Five Personality traits. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Big_Five_personality_traits
2. Lisa A., Fast and David C. Funder. Personality as manifest in word use: correlations with self-report, acquaintance report, and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2008, Vol. 94, No. 2, 334–346;
3. A. J. Gill, S. Nowson, J. Oberlander. What Are They Blogging About? Personality, Topic and Motivation in Blogs. *Proceedings of the Third International ICWSM Conference*, 2009;
4. J. B. Hirsh, J. B. Peterson. Personality and language use in self-narratives. *Journal of Research in Personality*, 2009.
5. Amazon review dataset. URL: <http://jmcauley.ucsd.edu/data/amazon/>;
6. IBM Watson cognitive service. URL: <https://www.ibm.com/watson/services/personality-insights/>;
7. S. Hochreiter, J. Schmidhuber. Long short-term memory. *Neural Computation* 9 (8), 1735–1780, 1997.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ
МЕТОДОМ ОЦІНКИ КОЕФІЦІЄНТІВESTIMATION OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF THE SERVICES SECTOR
COMPANY BY METHOD OF ASSESSMENT OF COEFFICIENTS

Дослідження зумовлюється об'єктивною необхідністю подальшого розроблення основних теоретичних підходів та шляхів забезпечення сталого фінансового розвитку підприємства сфери послуг. Фінансова стійкість є одним із показників, орієнтованих на який можна визначити подальший розвиток підприємства. У статті представлено програмний додаток, що базується на методиці оцінки фінансового стану підприємства готельного бізнесу шляхом розрахунку коефіцієнтів, що впливають на фінансовий стан. Представлена в дослідженні система коефіцієнтів відображає різні сторони стану активів і пасивів підприємства.

Ключові слова: моделювання, фінансова стійкість, сфера послуг, фінансові ресурси.

Исследования определяются объективной необходимостью дальнейшей разработки основных теоретических подходов и путей обеспечения устойчивого финансового развития предприятия сферы услуг. Финансовая устойчивость является одним из показателей, ориентируясь на который можно определить дальнейшее развитие предприятия. В статье представлено про-

граммное приложение, которое базируется на методике оценки финансового состояния предприятия гостиничного бизнеса путем расчета коэффициентов, влияющих на финансовое состояние. Представленная в исследовании система коэффициентов, отражает различные стороны состояния активов и пассивов предприятия.

Ключевые слова: моделирование, финансовая устойчивость, сфера услуг, финансовые ресурсы.

The research is conditioned by the objective need to further develop the main theoretical approaches and ways to ensure sustainable financial development of the service sector. Financial stability is one of the indicators, focusing on which one can determine the further development of the enterprise. The article presents a software application based on the methodology for assessing the financial condition of the hotel business by calculating the coefficients that affect the financial condition. The system of coefficients presented in the research, reflects different aspects of the state of assets and liabilities of the enterprise.

Key words: modeling, financial stability, sphere of services, financial resources.

УДК 338.31

Лазоренко В.В.

аспірант кафедри кібернетики
та системного аналізу
Київський національний торговельно-
економічний університет

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання та проблеми фінансового забезпечення діяльності підприємств зумовлюють необхідність зміни фінансово-економічної політики та кваліфікованої оцінки фінансового стану з метою виживання їх в умовах кризи та подальшого економічного зростання. Запорукою виживання підприємств є фінансова стійкість.

Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав вимогам ринку і це відповідало потребам розвитку підприємства сфери послуг, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва, а надлишкова – перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами.

Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, а платоспроможність виступає її зовнішнім проявом.

Запорукою виживання у мінливих ринкових умовах і основою стабільності положення організацій служить їх фінансова стійкість, тобто такий стан фінансів, який гарантує його постійну платоспроможність. Фінансова стійкість підприємства – це незалежність його у фінансовому відношенні і відповідність стану активів і пасивів компанії завданням фінансово-господарської діяльності.

Стійкість розвитку комерційних відносин необхідна не тільки для самих організацій, але й для

їхніх партнерів, які справедливо бажають мати інформацію про стабільність, фінансове благополуччя і надійність свого замовника або клієнта. Тому все більша кількість контрагентів починає долучатися до дослідження та оцінки стійкості конкретної організації [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки фінансового стану підприємств присвячені дослідження В. Артеменка, І. Бланка, Л. Костирко, О. Терещенка, В. Лібермана, Л. Богданівської, Є. Мниха, В. Крижановського, В. Лапенкова, В. Савчука, Г. Соколової, М. Чумаченка, А. Шеремета, В. Ситника, Н. Єрьоміна, В. Палія, В. Ковальова, Н. Русака, що розробили методики розрахунку оцінки фінансового стану та проведення фінансового аналізу.

Постановка завдання. Метою дослідження є реалізація моделі фінансової стійкості підприємства сфери послуг, проведення аналізу і розрахунку показників, за допомогою яких визначається фінансовий стан підприємства.

Для досягнення мети необхідно провести детальний огляд програмних продуктів для проведення фінансового аналізу діяльності підприємства надати порівняльну характеристику цих програмних продуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка фінансової стійкості дозволяє зовнішнім суб'єктам аналізу визначити фінансові можливості організації на тривалу перспективу, які залежать

від структури її капіталу, ступеня взаємодії з кредиторами та інвесторами, умов, на яких залучені й обслуговуються зовнішні джерела фінансування [2].

Аналіз стійкості фінансового стану на ту або іншу дату дозволяє відповісти на запитання: наскільки правильно підприємство управляло фінансовими ресурсами протягом періоду, що передувє цій даті.

Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав вимогам ринку і потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва, а надлишкова – перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами.

Отже, формою забезпечення фінансової стійкості може бути платоспроможність. Якщо звернутися до сучасної енциклопедії, то вона стверджує, що платоспроможність – це здатність юридичної чи фізичної особи своєчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що впливають із торгових, кредитних та інших операцій грошового характеру. Таким чином, платоспроможною вважається така організація, яка здатна вчасно виконати свої зобов'язання [3].

Фінансова стійкість – це стабільність фінансового стану підприємства, що забезпечується достатньою часткою власного капіталу в складі джерел фінансування. Достатня частка власного капіталу означає, що позикові джерела фінансування використовуються підприємством лише в тих межах, у яких вона може забезпечити їх повне й своєчасне повернення. Із цієї точки зору короткострокові зобов'язання за сумою не повинні перевищувати вартості ліквідних активів. У такому разі ліквідні активи – це не всі оборотні активи, які можна швидко перетворити в гроші без відчутних втрат вартості порівняно з балансом. У складі ліквідних активів – запаси і незавершене виробництво. Їх перетворення на гроші можливе, але це порушить безперерйну діяльність підприємства.

Ідеться лише про ті ліквідні активи, перетворення яких у гроші є природною стадією їх руху. Крім самих грошових коштів і фінансових вкладень, сюди належить дебіторська заборгованість і запаси готової продукції, призначеної до продажу [4].

Також фінансова стійкість підприємства пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства та ступенем його залежності від кредиторів і дебіторів. Наприклад, підприємство, яке фінансується в основному за рахунок грошових коштів, взятих у борг, у ситуації, коли кілька кредиторів одночасно вимагатимуть свої кредити назад, може збанкрутувати. У такому разі структура підприємства «власний капітал – позиковий капітал» має значну перевагу в бік останнього. Таким чином, можна зробити висновок про те, що фінансова стійкість підприємства в довгостроко-

вому плані характеризується співвідношенням його власних і позикових коштів. Забезпеченість запасів і витрат джерелами формування є основою фінансової стійкості [5].

Таким чином, фінансова стійкість – це гарантована платоспроможність і кредитоспроможність підприємства в результаті його діяльності на основі ефективного формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Водночас це забезпеченість запасів власними джерелами їх формування, а також співвідношення власних і позикових коштів – джерел покриття активів підприємства.

У міжнародній практиці і у практиці прогресивних фірм проводять відносну оцінку фінансової стійкості організації за допомогою фінансових коефіцієнтів. Фінансова стійкість за цією методикою характеризується:

- співвідношенням власних і позикових коштів;
- темпами накопичення власних джерел;
- співвідношенням довгострокових і короткострокових зобов'язань;
- забезпеченням матеріальних оборотних засобів власними джерелами.

Під час оцінювання фінансової стійкості застосовується аналітичний підхід, тобто розраховані фактичні показники фінансової стійкості порівнюються з екстремальними [6].

Для оцінки фінансової стійкості підприємства застосовується система коефіцієнтів, які відображають різні боки стану активів і пасивів підприємства. У зв'язку з цим виникають складності в загальній оцінці фінансової стійкості. Крім того, майже не існує якихось єдиних нормативних критеріїв для розглянутих показників. Нормативний рівень залежить від багатьох чинників, зокрема галузевої приналежності підприємства, умов кредитування, сформованої структури джерел коштів, оборотності оборотних активів, репутації підприємства тощо. Тому прийнятність значень коефіцієнтів, оцінка їхньої динаміки і напрямів зміни можуть бути встановлені тільки для конкретного підприємства з урахуванням умов його діяльності.

Побудуємо алгоритм, що базується на розрахунку показників фінансової стійкості, які дозволять прогнозувати майбутній рівень економічної стійкості підприємства.

Вхідною інформацією для аналізу фінансової стійкості є такі показники:

- *ВК* – власний капітал;
- *ВОК* – власний оборотний капітал;
- *Ф* – основні засоби;
- *НЗВ* – незавершене виробництво;
- *ВЗ* – виробничі запаси;
- *НА* – необоротні активи;
- *ОК* – оборотний капітал;
- *З* – запаси;
- *КБ* – короткострокові кредити банків;
- *ПК* – позикові кошти;

- ГП – готова продукція;
- Т – товари;
- МШП – малоцінні і швидкозношувані предмети;
- РП – обсяг реалізованої продукції.

Для визначення фінансового стану підприємства пропонуємо застосувати такі показники.

Коефіцієнт накопичення:

$$K_{\text{нч}} = \frac{ВЗ + МШП + НЗВ}{ГП + Т} \quad (1)$$

Індекс постійного активу:

$$I_{\text{па}} = \frac{НА}{ВК} \quad (2)$$

Коефіцієнт реальної вартості майна:

$$K_{\text{рвм}} = \frac{\Phi + НЗВ + ВЗ}{\sum A} \quad (3)$$

Фондовіддача:

$$K_{\text{ф}} = \frac{РП}{\Phi} \quad (4)$$

Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів:

$$K_{\frac{o}{н}} = \frac{ОК}{НА} \quad (5)$$

Коефіцієнт забезпеченості запасів:

$$K_{\text{зз}} = \frac{ВOK}{З} \quad (6)$$

Коефіцієнт покриття запасів:

$$K_{\text{пз}} = \frac{ВOK + КБ + КЗ}{З} \quad (7)$$

Коефіцієнт автономії:

$$K_{\text{а}} = \frac{ВК}{\sum A} \quad (8)$$

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів:

$$K_{\frac{п}{в}} = \frac{ПК}{ВК} \quad (9)$$

Мовами програмування для реалізації моделі обрано HTML та Javascript, оскільки документи HTML оброблюються браузером та відтворюються на екрані у звичному для людини вигляді, що робить програму легкою і зрозумілою у використанні.

HTML впроваджує засоби для:

- створення структурованого документу шляхом позначення структурного складу тексту: заголовки, абзаци, списки, таблиці, цитати та інше;
- створення інтерактивних форм;
- включення зображень, звуку, відео, та інших об'єктів до тексту.

Найпоширеніше і найвідоміше застосування мови Javascript – написання сценаріїв для веб-сторінок. Також використовується для впровадження сценаріїв керування об'єктами вбудованими в інші програми. Під час використання Javascript спільно з HTML з'являються додаткові можливості з удосконалення програмної розробки.

Побудований алгоритм дає уявлення про характер впливу та міру взаємозв'язку коефіцієнтів між собою і показником економічної стійкості. Це дозволить надавати рекомендації щодо впливу конкретного напрямку діяльності (персонал, основні виробничі фонди, структура капіталу тощо) підприємства на його економічну стійкість.

Для реалізації запропонованої моделі на практиці використаємо дані (таблиця 1) ПАТ «Готель «Прем'єр Палац», м. Київ Шевченківський район, бульвар Т. Шевченка 5–7.

Для розрахунку показників за допомогою розробленої програми запускаємо головне меню додатку (рис. 2), де обираємо потрібний показник.

Натиснувши на потрібний нам коефіцієнт, переходимо на сторінку для його розрахунку рис. 3.

Після внесення даних та проведення розрахунку ми переходимо до висновків за отриманими результатами (рис. 3):

Таблиця 1

Показники вхідної інформації для оцінки фінансової стійкості

Показник	На початок 2016	На кінець 2016
Власний капітал (ВК)	333 939	252 204
Власний оборотний капітал (ВOK)	-630 258	-357 616
Основні засоби (Ф)	6 681 996	6 897 984
Незавершене виробництво (НЗВ)	–	–
Виробничі запаси (ВЗ)	10 594	7 961
Необоротні активи (НА)	964 197	609 820
Оборотний капітал (ОК)		
Запаси (З)	10 594	7 961
Короткострокові кредити банків (КБ)	–	–
Позикові кошти (ПК)	203 483	17 815
Готова продукція (ГП)	–	–
Товари (Т)	4 520	4 511
Малоцінні й швидкозношувані предмети (МШП)	8 587	7 961
Обсяг реалізованої продукції (РП)	73 096	188 794

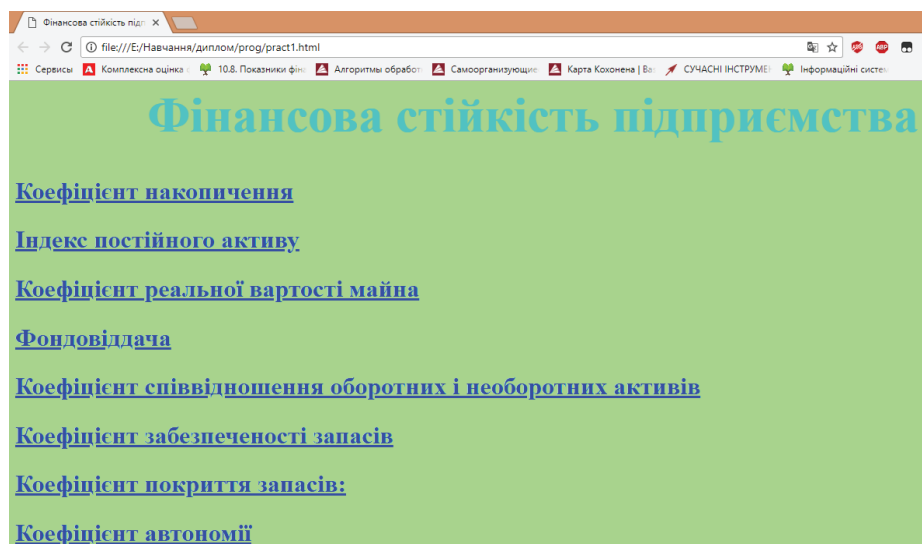


Рис. 1. Головне меню додатку оцінки коефіцієнтів аналізу фінансової стійкості

Рис. 2. Приклад розрахунку індексу постійного активу

Рис. 3. Висновки за отриманими результатами

Якщо підприємство не використовує довгострокові кредити джерелом формування необоротних активів, то сума коефіцієнтів маневрування і постійного активу дорівнює одиниці. У цих умовах зростання коефіцієнта маневрування можливе лише за

рахунок зменшення коефіцієнта постійного активу. Однак підвищенню фінансової стійкості відповідає зростання обох коефіцієнтів. Це може бути досягнуто за рахунок використання в складі джерел засобів довгострокових запозичених коштів.

Якщо індекс постійного активу дорівнює одиниці, то це означає, що власних джерел фінансування вистачає лише на формування необоротних активів. Це свідчить про погіршення фінансового стану підприємства. Але в нашому випадку результат є більше двох, що свідчить про те, що підприємство сфери послуг перебуває в гарному фінансовому стані.

Аналогічним чином проводимо розрахунок решти коефіцієнтів для отримання повної картини фінансового становища ПАТ «Готель «Прем'єр Палац».

Коефіцієнт реальної вартості майна, який показує частку реального майна, що є в розпорядженні

підприємства, в його загальній величині, характеризує політику підприємства в цій області як ефективну та виважену.

Цей коефіцієнт визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість операційної діяльності засобами виробництва. Нормальне значення цього показника знаходиться в межах від 0 до 0.5. Отриманий коефіцієнт у результаті розрахунків є вищим і не потрапляє в заданий діапазон, що свідчить про те, що готельне підприємство має слабку забезпеченість операційної діяльності засобами виробництва.

Фондовіддача – найважливіший показник використання основних фондів, тому підвищення фондовіддачі – найважливіше завдання підприємства.

Фондовіддача – показує кількість коштів, укладених в основні фонди. Слід зазначити, що в умовах науково-технічного прогресу значне збільшення фондовіддачі ускладнене швидкою зміною устаткування, що потребує освоєння, а також збільшення капітальних вкладень, що спрямовуються на поліпшення умов праці, охорону природи тощо. У випадку з досліджуванім підприємством фондовіддача є малою, тобто виручка коштів від вкладень в основні фонди є незадовільною, що негативно впливає на фінансову стійкість підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами – це співвідношення власних оборотних коштів та матеріальних запасів, тобто показник того, якою мірою матеріальні запаси покриті власними джерелами та не потребують залучення позикових. У результаті дослідження коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами є від'ємним, що вказує на необхідність підприємства залучати позикові кошти.

Коефіцієнт покриття запасів характеризує те, скільки на одиницю коштів, укладених у запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань; позитивною тенденцією є збільшення показника (у випадку з ПАТ «Готель «Прем'єр Палац» тенденція негативна, оскільки показник є малим).

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) показує, яку частину загальних вкладень у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Оптимальне значення більше 0,5. Отриманий результат становить 0,32, що характеризує залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Як і попередні коефіцієнти, показник співвідношення позикового і власного капіталу дає найбільш загальну оцінку фінансової стійкості підприємства. Показник має досить просту інтерпретацію: його значення, що дорівнює, наприклад, 0,3, означає, що на кожну 1 грн. власних коштів, вкладених в активи підприємства, припадає 30 коп. позикових коштів. Зростання показника в

динаміці свідчить про посилення залежності підприємства від інвесторів і кредиторів, тобто про деяке зниження фінансової стійкості. Результатом співвідношення позикового і власного капіталу ПАТ «Готель «Прем'єр Палац» є значення 0,61, що свідчить про посилення залежності підприємства від інвесторів і кредиторів.

Проаналізувавши всі показники впливу на фінансову стійкість підприємства можемо сказати, що підприємство схильне до зниження фінансової стійкості.

Висновки з проведеного дослідження. Моделювання розрахунку фінансової стійкості є логічно складним, тривалим та трудомістким процесом. Одним із головних обмежуючих факторів під час розроблення моделі є час, адже навіть підготовчі етапи системи є досить тривалими. Але попри труднощі під час створення система розрахунку фінансової стійкості виступає могутнім інструментом вирішення поставлених завдань.

У процесі дослідження було реалізовано програмну модель розрахунку фінансової стійкості, яка передбачає розрахунок коефіцієнтів впливу на фінансову стійкість. Програмна модель створена з використанням двох мов програмування HTML та JavaScript. У процесі побудови моделі було досліджено особливості розрахунку фінансової стійкості, проаналізовано та описано процес роботи системи розрахунку фінансової стійкості на основі коефіцієнтів фінансової стійкості.

Створена програмна модель розрахунку фінансової стійкості може використовуватись для підприємств будь-якої форми власності, розміру та специфіки діяльності. Програмою можуть користуватися менеджери різних рівнів управління, які на основі результатів моделювання розробляють прогностичні значення діяльності підприємства. Модель є простою у використанні та включає основні показники, які використовуються під час аналізу фінансового стану підприємства та розрахунку фінансової рівноваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризове управління: Навч. посібн. / В. Крижановський, В. Лапенков та ін.; зп ред. Є. Мінаєва, В. Панагушина. Київ: Вид-во ПРИОР, 2006. 432 с.
2. Богдановская Л., Виноградов Г. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. Москва: Экономика. 2001. 286с.
3. Терещенко О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
4. Костирко Л. Стратегия финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта: методология и организация: монография. Луганск: изд-во ВЛУ им. В. Даля, 2002. 560 с.
5. Бланк І. Управління формуванням капіталу. Київ: Ника-Центр. 2007 567 с.
6. Артеменко В., Белендир М. Фінансовий аналіз: Навч. посібн. Львів: Вид-во «ДИС», 2007. 128 с.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються

однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що убезпечить Вас від *перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 29
Частина 2

Коректура • Ю. Никитенко

Комп'ютерна верстка • В. Удовиченко

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 14,10. Ум. друк. арк. 15,58.

Підписано до друку 27.06.2018. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.