

ISSN 2304-0920

**ODESA ВІСНИК**  
**NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**  
**HERALD УНІВЕРСИТЕТУ**  
Volume 22. Issue 4(57). 2017 Том 22. Випуск 4(57). 2017  
**SERIES СЕРІЯ**  
**ECONOMY ЕКОНОМІКА**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
Odesa I. I. Mechnikov National University

**ODESA NATIONAL  
UNIVERSITY  
HERALD**

*Series: Economy*

Scientific journal  
Published twelve times a year  
Series founded in July, 2006

**Volume 22. Issue 4(57). 2017**

Odesa  
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

# ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

*Серія: Економіка*

Науковий журнал  
Виходить 12 разів на рік  
Серія заснована у липні 2006 р.

**Том 22. Випуск 4(57). 2017**

Одеса  
2017

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

**І. М. Коваль**, д-р політ. наук (*головний редактор*), **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук. (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук, **Ю. Ф. Ваксман**, д-р фіз.-мат. наук, **В. В. Глебов**, канд. іст. наук, **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук, **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук, **В. В. Заморов**, канд. біол. наук, **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук, **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій, **В. С. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук, **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук, **В. В. Менчук**, канд. хім. наук, **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки, **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук, **В. І. Труба**, канд. юрид. наук, **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук, **О. В. Чайковський**, канд. філос. наук, **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук, **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія випуску:

**О. В. Горняк**, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексєєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, д-р філософії в галузі економіки, науковий співробітник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **Л. А. Родіонова**, канд. екон. наук (НДУ «Вища школа економіки», м. Москва, Росія), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*).

Editorial board of the journal:

**I. M. Koval**, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **O. V. Chaikovskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the series:

**O. V. Gornyak**, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

Відповідальний за випуск  
*Горняк Ольга Василівна*

*Українською, російською та англійською мовами*

Передрук (перевидання) матеріалів видання  
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:  
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»  
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази  
Index Copernicus (ICV 2015: 29.18)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова  
на підставі Протоколу № 8 від 25.03.2017 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,30.  
Підписано до друку 19.05.2017 р. Замов. № 1503/18. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:  
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Надруковано: ФОП Головка О.А.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.

## ЗМІСТ

### РОЗДІЛ 1

#### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ЛЕЛЮК Ю. М.

ФОРМУВАННЯ АНТИЦИКЛІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОЇ  
ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ: УРОКИ ІСЛАМСЬКОГО БАНКІНГУ..... 8

МАКЕЄВА О. А.

ВПЛИВ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОГНОЗІВ НА ЯКІСТЬ  
РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ І СТИМУЛЮВАННЯ ЗРОСТАННЯ.....12

МИХАЦЬ С. О.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ОСВІТИ ХХІ СТОЛІТТЯ  
В КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ РОБОЧОЇ СИЛИ.....16

### РОЗДІЛ 2

#### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

#### І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

МАЦУКА В. М.

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТУРИЗМУ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ.....21

ЛОМАЧИНСЬКА І.А., ОЛЬШЕВСЬКА А.В.

ЕКСПАНСІЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ФРАНЦІЇ  
НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ..... 26

ПОЛЯКОВ М. В.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ  
ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ  
В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ..... 31

### РОЗДІЛ 3

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

#### НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

БОЛДИРЕВА А. М.

УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЛОГІСТИКИ СОНЯШНИКА  
В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ОЛІЙНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ.....37

ГОМОН М. В.

РЕАЛІЗАЦІЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКОВИХ ПІЛЪГ  
В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....41

МАСЛЕННИКОВ Є.І., ЗАГОРОДНА Ю.О.

ЛІДЕРСТВО ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ..... 45

ОСИПЕНКО К. В.

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНІВ СВІТУ.....49

ПІРУС В. О.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ.....54

СІРКО А. В.

ЧИННИКИ ТА НАСЛІДКИ ДЕФОРМАЦІЇ ІНСТИТУТУ ВЛАСНОСТІ  
В КВАЗІРИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....58

### РОЗДІЛ 4

#### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ДАВИДОВ О. І.

ОЦІНКА ВИТРАТ НА КАПІТАЛ ПІД ЧАС ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....63

ЄВТУШЕНКО Н. О.

ВПЛИВ КОНФЛІКТІВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ КОНСАЛТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ..... 69

ЗИМА О. Г.

ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ПРОЦЕС КОМУНІКАЦІЇ УЧАСНИКІВ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....74

КОРОЛЬ І. В. ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В МАРКЕТИНГОВУ СТРАТЕГІЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	79
МАСІНА Л.О., ВЕЧТОМОВА І.І. ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	84
<b>РОЗДІЛ 5</b>	
<b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
ГОНЧАРОВА З. В. НОВИЙ ТРЕНД НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	88
<b>РОЗДІЛ 6</b>	
<b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
БІЛОУСОВА О. С. ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБИТОРСЬКО-КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ І ПІДПРИЄМСТВ.....	93
БУРЯК А. В., ЦЯВУК А. О., ЄМЦЕВА К. Ю. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	97
ВАЦЛАВСЬКИЙ О. І. АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ.....	101
КЛАПКІВ Ю. М. ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ДЛЯ ПОШИРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СПРАВИ.....	106
СИТНИК І. П., БОДАРЕВА Т. І. СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	110
<b>РОЗДІЛ 7</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
АБАСОВ В. А. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ.....	114
БОНДАРЕНКО Н. М., СЕМЕНОВА О. В. ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	118
ГОНЧАРЕНКО О. О., ЛУК'ЯНЕЦЬ О. В. ОПТИМІЗАЦІЯ ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ: АДАПТАЦІЯ МСФЗ.....	123
ДРАБАНІЧ А. В. КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ.....	127
КАФКА С. М. КОНЦЕПТУАЛЬНА СТРУКТУРА ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ .....	132
ПОБЕРЕЖЕЦЬ О.В., КРАВЧЕНКО В.І. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ.....	138
ЧУЧУК Ю. В. ПОРЯДОК ОБЛІКУ ТА РОЗКРИТТЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РОЗВІДКУ ТА ОЦІНКУ ЗАПАСІВ КОРИСНИХ КОПАЛИН ЗГІДНО З МСФЗ.....	141
<b>РОЗДІЛ 8</b>	
<b>СТАТИСТИКА</b>	
ШАПРАН Є. М., БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ О. Б. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	146

**РОЗДІЛ 9**  
**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ**  
**ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

МАНДРА В. В. МОДЕЛЮВАННЯ МЕТАСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	150
ОКАРА Д. В., ШАРАЙ Н. В., ШИНКАРЕНКО В. М. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВІВЧАРСТВА НА ОДЕШЧИНІ.....	155
СКРИЛЬНИК І. І., ПЕТРЕНКО Ю. В. ЗАСТОСУВАННЯ АДАПТИВНИХ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ ПАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ТУРБОМЕХАНІЧНИЙ ЗАВОД».....	159
<b>НАШІ АВТОРИ.....</b>	<b>164</b>



# РОЗДІЛ 1

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.242.4:336.717

Лелюк Ю. М.

Полтавська державна аграрна академія

### ФОРМУВАННЯ АНТИЦИКЛІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ: УРОКИ ІСЛАМСЬКОГО БАНКІНГУ

У статті розглядаються особливості ісламського банкіngu, які забезпечили досить високий рівень стійкості фінансових систем своїх країн до проявів фінансово-економічної кризи 2008–2010 років. Доведено, що діяльність ісламських банків більше відповідає принципам формування механізмів економічної координації на основі мережево-кластерних зв'язків, ніж діяльність традиційних банків. Це дає змогу забезпечити тісний зв'язок фінансового та реального секторів економіки, досягти високого рівня соціальної відповідальності під час здійснення інвестиційної діяльності, оптимально розподілити ризики між банком та його клієнтами. Розглянуто роль ісламських банків у протистоянні «ілюзії ліквідності». Обґрунтовано основні напрями використання досвіду ісламських банків під час формування антициклічного потенціалу фінансової системи України.

**Ключові слова:** антициклічна політика, фінансова система, ісламський банкіng, фінансово-економічна криза, мережеве суспільство.

**Постановка проблеми.** Світова фінансово-економічна криза 2008–2010 років гостро поставила питання пошуку дієвих форм та методів державного антициклічного регулювання, що упереджає формування «запасу фінансової міцності» економічної системи загалом і необхідного антициклічного потенціалу фінансової системи зокрема. Вирішення цих питань пов'язано не лише з проблемами остаточного подолання наслідків кризи; без їх розв'язання неможливе подальше економічне зростання. Адже уряд має «два основні ресурси впливу на економічне зростання – це впливати на факторальні витрати зростання та використовувати спеціальний передаточний механізм політики, визначаючи інститути. В свою чергу, передаточний механізм, який в класичному варіанті зводиться до грошово-кредитної та монетарної політики, задає параметри аллокативної, адаптивної і організаційної (мотиваційної) ефективності в економіці» [10, с. 8]. В такому контексті особливого значення набувають банки – важливі інститути грошової економіки, через які реалізується державна антициклічна монетарна політика. Залишаючись «нервовими вузлами» економічної системи, саме банки перш за все потребують змін на глибинному, сутнісному рівні – як основи антициклічного переформатування фінансової системи загалом. Економічне життя завжди випереджає економічну науку, тому доцільно перш за все проаналізувати зміни, які визначають характер сучасної банківської діяльності. Йдеться про поширення ісламського банкіngu.

Процеси ісламізації банківської діяльності вже не можна ігнорувати. Питома вага ісламських фінансових установ у загальному обсязі фінансово-економічних операцій неухильно зростає. В економічній літературі все частіше розглядається ісламізація фінансової системи як один із можливих принципів побудови нової світової фінансової архітектури. І справа не тільки і не стільки в тому, що в світі зростає питома вага населення, яке сповідує іслам (згідно з прогнозами, вже в 2050 році на Землі буде 2,92 млрд християн та 2,76 млрд мусульман, відповідно,

порівняно з 2010 роком питома вага християн залишиться на рівні 31,4%, а мусульман – зросте з 23,2% до 29,7%) [12]. Справа взагалі не в релігійному наповненні фінансово-економічної категорії «ісламський банкіng», а в соціально-економічному змісті діяльності, що має інші принципи функціонування, ніж у традиційних банків. Та найважливішу роль, на наш погляд, відіграє той антикризовий характер, який має ісламізація банківської діяльності. Саме він стає об'єктом уваги економістів, соціологів, політологів, а також тих, хто приймає рішення в сфері формування державної антициклічної політики. Адже під час кризи та в післякризовий період зростання активів ісламських банків перевищувало показники традиційних банків більше, ніж вдвічі. Крім того, в 2008–2009 роках жоден з ісламських банків не потребував державних субсидій і не розпочав процедуру банкрутства [1, с. 52].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В роботах С. Єгоричевої, М. Рубцової [8], Б. Пшик, О. Чугуєва та інших науковців аналізуються фінансові інструменти та особливості ісламської фінансової моделі, обґрунтовується можливість використання окремих елементів ісламського банкіngu в українських реаліях.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте проблема, на думку автора, потребує політекономічного аналізу з позицій забезпечення антициклічного «запасу міцності» української економіки.

**Мета статті** полягає в аналізі особливостей ісламізації банківської діяльності в контексті системного підходу з позицій антициклічного регулювання та визначення основних напрямів розвитку вітчизняної фінансової системи з урахуванням досвіду процесів ісламізації в сфері фінансових відносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світ ХХІ століття зовсім не схожий на той, в якому реалізовувалася політика в ХХ та ХІХ століттях. І, якщо країна не зможе сприйняти глобальні зміни, вона ризикує «загубитися у часі» [4]. Цей висновок В. Іноземцева справедливо

вий і для економічної політики України загалом, і для політики у сфері формування та розвитку її фінансової системи зокрема. В чому ж полягають ті суттєві зміни, які повинна враховувати економічна (і, зокрема, антициклічна) політика? Перш за все, як зазначає Н. Смородинська, «XXI сторіччя несе з собою становлення світу мережових відносин, закони якого не просто не схожі на правила гри індустріальної епохи, але багато в чому є їх дзеркальною протилежністю» [9, с. 310]. При цьому «мережовий порядок» виступає своєрідним гібридом між ієрархічним та ринковим.

Початок теорії мережового суспільства було покладено М. Кастельсом в роботі «Інформаційна епоха: економіка, суспільство, культура». У передмові до третього (2010 року) видання автор, аналізуючи причини світової фінансово-економічної кризи, зазначає, що національні інститути влади практично втратили здатність контролювати і регулювати світові потоки матеріальних цінностей та інформації: «Глобальна автоматизація фінансових процесів поставила власну логіку функціонування повністю над потребами економіки та суспільства, що в підсумку призвело до розгортання світової фінансової кризи» [2, с. 214]. Тому одним з найважливіших напрямів формування антициклічного потенціалу економічної системи є вдосконалення фінансової системи як на світовому, так і на національних рівнях.

Неефективність традиційного грошово-кредитного антициклічного регулювання під час кризи та в період посткризового розвитку національних економік свідчить про невідповідність інститутів фінансової системи (як і інститутів державної влади) вимогам мережового суспільства. В цій ситуації цілком логічним є перехід до таких фінансових інститутів, які побудовані на основі мережової взаємодії. Тим більше, досвід існування подібних інститутів може бути запозичений з практики функціонування ісламських банків.

Відмінність між традиційними та ісламськими банками лежить в площині розуміння процентної ставки. Для традиційних банків поняття процента пов'язано з вертикальним вектором розгортання в плані прирощення вартості грошей у часі. Для ісламських банків ставка не може бути визначена заздалегідь і залежати виключно від періоду часу та розмірів, а не від результатів інвестиційної діяльності. Взагалі отримання процента вважається лихварською діяльністю, яка є спекулятивною, тому є абсолютно неприйнятною згідно з принципами шаріату. Відповідно, і процентні гроші (в розумінні традиційних банків) як фінансова категорія мають для ісламських банків горизонтальний вектор реалізації через взаємну участь у прибутках та збитках між банком та його клієнтом. Цей момент аналізу є дуже важливим, оскільки дає змогу певним чином віднести традиційний банк до фінансової установи ієрархічного порядку з детермінованими вертикальними зв'язками, а ісламський банк – до фінансової установи кластерно-мережової системи з горизонтальними зв'язками. Дійсно, традиційний банк, надаючи позику суб'єкту господарювання, не бере на себе ризики можливої збитковості конкретного бізнес-проекту, але оцінює свої власні ризики, аналізуючи кредитоспроможність позичальника і його здатність повернути отримані гроші; відповідно, коригує процентну ставку, збільшуючи її на величину премії за ризик. Певним чином банк диктує позичальнику умови кредитної угоди

(наскільки це дає змогу рівень конкуренції між кредитно-фінансовими установами в конкретній економічній системі), отримує право контролювати цільовий характер використання наданої в позику суми коштів тощо. Все це характеризує зв'язки між банком і суб'єктом господарювання як ієрархічну систему. Натомість ісламський банк орієнтований на соціальний капітал, а не на матеріальні активи. Важливою вимогою виступає виконання договірних зобов'язань кожною стороною. При цьому фінансові взаємовідносини не повинні призводити ані до односторонньої вигоди в результаті асиметрії інформації, ані до експлуатації однієї з сторін контракту іншою. Ісламський банк вирішує питання фінансування конкретного бізнес-проекту, виходячи з морально-етичних норм ісламу. Невипадково для ісламських банків апіорі не стоїть питання соціальної відповідальності бізнесу, з яким стикаються традиційні банки, адже узгодження діяльності з інтересами конкретної громади та суспільства загалом здійснюється ще на рівні прийняття рішення про виділення коштів для певного бізнес-проекту. Той факт, що ісламський банк діє в межах принципу «участі в прибутках», тобто розділяє із суб'єктом господарювання і позитивний, і негативний результат його діяльності, яскраво свідчить про формування неієрархічних, горизонтальних, консенсусних механізмів економічної координації. Таким чином, саме ісламський банк, на відміну від традиційного, за своєю соціально-економічною природою відповідає вимогам мережового суспільства.

Теоретико-методологічний підхід до сутності процентної ставки тісно пов'язаний з розумінням ролі ліквідності. А. Несветайлова абсолютно справедливо підкреслює, що «проблеми, які зазвичай класифікують як людський (поведінковий) фактор у фінансовій природі сучасного капіталізму, набули свого теперішнього розмаху внаслідок «ілюзії ліквідності» [6, с. 35]. Йдеться фактично про «непродуману, покваліпову ідею, начебто інновації в сфері кредитних інструментів та технологій дають змогу не тільки оптимізувати ризики, але й підвищити ліквідність та добробут економічної системи загалом. Простіше кажучи, виникла наївна віра у те, що фінансовий ринок в наш час реально створює багатство та розповсюджує його по всій економічній системі» [6, с. 38]. Справа в тому, що під ліквідністю почали розуміти не ліквідність активів, а обсяг та швидкість фінансових транзакцій. Чим більше поняття ліквідності відривалося від реальних активів, тим більш віддаленим від потреб реального сектору економіки ставав фінансовий ринок. Для диференціації ризиків та підвищення рівня ліквідності шляхом втягнення в сферу купівлі-продажу активів, які раніше не торгувалися (наприклад, субстандартних іпотечних кредитів), активно використовувалися похідні фінансові інструменти. Це вимагало дерегулювання фінансової діяльності, що сприяло формуванню «фінансової бульбашки». Спекулятивний характер діяльності на фінансових ринках призвів до значного підвищення ступеня «фінансової крихкості» (за Х. Мінскі) економічної системи загалом.

Зміни в розвитку фінансових ринків базувалися на тому, що заробітки фінансових посередників безпосередньо залежали від кількості реалізованих фінансових продуктів, що стимулювало цих посередників спонукати клієнтів до постійної купівлі-продажу фінансових активів. При цьому

«наявність великих обсягів грошових ресурсів створювала ілюзію, що придбаний фінансовий актив завжди можна вигідно реалізувати й отримати надприбутки від операцій, адже обсяги глобальної ліквідності грандіозні. Натомість відповідальність за проведені операції була мінімальною, отже, проблема домінування короткострокового транзакційного мотиву операційної активності на фінансових ринках перш за все є проблемою відповідальності. Формування довгострокових інвестиційних стратегій – це довгострокова відповідальність, але фінансово-інституційні механізми, що домінували на передкризовому етапі розвитку, не були налаштовані на такі ризики» [5, с. 18]. Необхідно зазначити, що, хоча для економіки України не характерно широке використання традиційних та похідних фінансових інструментів (перш за все внаслідок нерозвиненості фінансового ринку), «ілюзія ліквідності» все одно мала місце, адже вона знайшла свій прояв у спотвореному розумінні банками своєї соціально-економічної ролі. Через високу процентну ставку, яка у 5–6 разів перевищує економічну рентабельність підприємств, банки відтягують кошти з реального сектору економіки у фінансовий. Підприємства-позичальники, не маючи можливості розрахуватися по кредитах за рахунок отриманих доходів від основного виду діяльності, вимушені реалізовувати заставне майно або ж продавати бізнес. Процеси банківського кредитування, таким чином, перетворюються на процеси фінансового розорення, а через високу процентну ставку банк покладає на позичальника не тільки ризик неповернення конкретного кредиту, але й невиконання ним інших зобов'язань [3, с. 25].

Для ісламських банків ліквідність не втратила властивостей суспільного блага, не перетворилася на приватний інструмент фінансового ринку, який створюють приватні гравці цього ринку з метою досягнення особистого збагачення [7, с. 27], оскільки спекулятивна діяльність взагалі неможлива за релігійно-етичними принципами ісламу. Відповідно, і відриву банківської діяльності від потреб реального сектору тут не може бути. Отже, саме такий тип взаємовідносин між банком і клієнтом дає змогу уникнути реалізації схем Понці-кредитування. Українська економіка, на жаль, «включена у світовий процес розбалансування матеріально-речової та вартісної структури виробництва, що проявляється у надмірному зростанні віртуального капіталу шляхом перетікання фінансових ресурсів із виробництва у спекулятивну сферу в пошуках легких та надвисоких прибутків. Якщо у світовому масштабі на початку світової фінансової кризи дивергенція характеризувалася десятиразовим перевищенням віртуального капіталу над реальною вартістю основного капіталу економіки п'ятого технологічного укладу, то в Україні це співвідношення склало 2,5:1 і протягом трьох наступних років зросло майже вдвічі. У 2011 р. в Україні спостерігалось вже чотириразове домінування обсягів операцій з фінансовими інструментами над виробництвом реального продукту <...> Наростання дивергенції не виступає безпосередньою причиною фінансової кризи, однак підвищує ймовірність її розвитку в силу притаманного фінансовому ринку високого рівня волатильності його кон'юнктури» [3, с. 24].

Отже, ісламізація банківської діяльності дає змогу забезпечити органічну єдність реального та фінансового секторів економіки. Це, без сумніву, дасть змогу пом'якшити циклічні коливання,

знижити рівень макроекономічної нестабільності. Водночас ісламський спосіб ведення банківської справи не є ідеальним в контексті підвищення стійкості фінансової системи до циклічних коливань та уникнення критичного рівня фінансової крихкості економіки. Як справедливо підкреслюється рядом авторів, «певні характеристики ісламських банків викликають необхідність не менш жорсткого нагляду над ними, ніж над комерційними банками у звичайних банківських системах» [11, с. 69]. Йдеться, зокрема, про ризик недобросовісної поведінки, коли ісламські банки, маючи можливість переключитися на своїх вкладників частину можливих збитків від інвестиційних проектів, які вони вважають за доцільне профінансувати, отримують стимул до прийняття більш високих ризиків; при цьому вкладники практично не мають достатнього права голосу, щоб впливати на рішення банку. Великого значення набуває контроль над системним ризиком, адже для ісламської банківської системи, як і для традиційної, крах окремого банку може підірвати довіру населення і викликати негативні макроекономічні наслідки. Крім того, вкладники, що мають депозити до запитання, несуть однакові ризики як в традиційному, так і в ісламському банку, що викликає необхідність захисту їх інтересів з боку регулятора. Все це приводить до необхідності розробки та впровадження стандартів регулювання та нагляду за діяльністю ісламських банків, як на міжнародному, так і на національних рівнях. З цією метою в 2002 році було створено Раду по ісламським фінансовим послугам (IFSB), метою якої є розвиток пруденціальних стандартів для ісламської фінансової індустрії, публікація перевірених практикою методик і способів нагляду та регулювання ісламського банкінгу [11, с. 71]. З урахуванням зростання питомої ваги мусульманського населення країни з традиційними банківськими системами вносять необхідні зміни у національне фінансове законодавство і створюють на своїй території ісламські банки або ж відкривають «ісламські вікна», тобто відділення у звичайних банках. Це дає змогу залучити до загальних фінансових потоків ті заощадження, які має мусульманська частина населення. Для країн Західної Європи, де імміграційні процеси відчутно впливають на економічний розвиток, подібне вдосконалення банківської діяльності є необхідним. Але наскільки питання створення ісламських банків чи відкриття «ісламських вікон» є значущим для України?

Необхідно зазначити, що, незважаючи на суттєве зростання частки мусульманського населення планети, питома вага населення України, яка сповідує іслам, за прогнозами зросте лише до 3,7% в 2050 році (з 1,2% у 2010 році). Без сумніву, ця частина населення повинна мати можливість вкладати свої заощадження та здійснювати інвестиційну діяльність згідно із своїми релігійними переконаннями та відповідно до власних морально-етичних норм. З економічної точки зору заощадження цієї частини населення повинні стати складовою фінансових потоків. Але для цього, напевно, достатньо відкриття декількох «ісламських вікон» в традиційних банках та внесення необхідних змін у фінансове законодавство, які дадуть змогу інкорпорувати принципи ісламського банкінгу в діяльність банківського сектору України. Що стосується масового створення мережі ісламських банків в країні, то в цьому сьогодні, напевно, немає ніякої потреби. По-перше,

рівень життя населення не настільки високий, щоб для акумуляції наявних заощаджень домогосподарств необхідно було штучно створювати додаткові банки. В країні, де банківська система вже склалася і функціонує, примусове створення додаткових банків може просто привести до перерозподілу вкладників між ними без зростання загальної потужності банківського сектору. По-друге, сам термін «ісламський банк» в країні, що протягом тривалого періоду своєї історії була і залишається християнською, сприймається з емоційно-негативним напругуванням. Невипадково висловлюються пропозиції щодо створення «православних банків» на протидію «ісламізації» у фінансовій сфері. Відбувається абсолютно неправомірне перенесення релігійних питань в площину фінансово-банківських відносин. Загалом розгляд питань, пов'язаних із використанням досвіду ісламського банкінгу для формування антициклічного потенціалу вітчизняної фінансової системи, виключно в площині відкриття ісламських банків або створення «ісламських вікон» свідчить про поверхневий, кількісний, лінійний підхід до вирішення проблеми.

**Висновки.** Таким чином, уроки, які необхідно винести з аналізу особливостей ісламського банкінгу, є такими. Перш за все банки повинні поступово перейти від ієрархічних, негнучких, вертикальних взаємовідносин з клієнтами до мережево-кластерних, горизонтальних взаємовідносин, що відповідають принципам нового мере-

жевого світу. З цією метою необхідно розвивати проектне бізнес-фінансування, тісно пов'язане з реальним сектором економіки, замість нарощування фіктивного капіталу у фінансовому секторі. По-друге, банки повинні брати на себе частину ризику неотримання прибутку від інвестиційних проектів, профінансованих ними. По-третє, діяльність банків повинна бути суспільно-відповідальною. Зокрема, прийняття рішень про надання кредитів повинно не тільки враховувати економічну ефективність, але й базуватися на морально-етичних принципах та мати на меті досягнення суспільної вигоди (урахування інтересів громади, суспільства загалом). По-четверте, органи банківського нагляду та держава загалом повинні створити умови для забезпечення привабливості інвестування в реальний сектор, зокрема за допомогою регулювання обігу похідних фінансових інструментів, підвищення рівня оподаткування отриманих банками доходів від діяльності на фінансовому ринку. Держава також повинна створити необхідні передумови, здатні сприяти переходу фінансових установ на адресне довгострокове фінансування соціально та економічно важливих проектів за умов персоналізації відповідальності за ефективне використання інвестованих в проект коштів. Ці та аналогічні заходи дадуть змогу знизити рівень «фінансової крихкості» економічної системи та сформувати механізми, здатні підвищити стійкість фінансової системи до руйнівних наслідків циклічних коливань.

#### Список використаних джерел:

1. Ахмедов Ф. Развитие исламского банкинга в условиях мирового финансового кризиса / Ф. Ахмедов, Л. Букофтан // *Финансы и кредит*. – 2012. – № 38 (518). – С. 48–54.
2. Бобова Л. Мануэль Кастельс: влияние сетевого общества на характер социальных коммуникаций / Л. Бобова // *Вестник МГИМО*. – 2013. – № 5 (32). – С. 213–220.
3. Гудзь Т. Напрями впливу фінансового сектору економіки України на діяльність підприємств / Т. Гудзь // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2013. – Вип. 2 (49). – Ч. 1. – С. 19–26.
4. Иноземцев В. Не потеряются во времени / В. Иноземцев // *Литературная газета*. – 2014. – № 36 (648). – 17–23 сент. – С. 9.
5. Корнівська В. Ліквідність у термінах економічної теорії: посткризові орієнтири розвитку / В. Корнівська // *Економічна теорія*. – 2013. – № 2. – С. 16–27.
6. Несветайлова А. Загадки глобального кредитного краха, или Об иллюзии ликвидности / А. Несветайлова // *Вопросы экономики*. – 2010. – № 12. – С. 33–58.
7. Пономарёва С. Политэкономический анализ финансовой природы капитализма начала XXI века / С. Пономарёва // *Известия УрГЭУ*. – 2013. – № 3–4 (47–48). – С. 22–28.
8. Рубцова М. Інкорпорування ісламських принципів у систему антикризових заходів банківського сектору України / М. Рубцова, М. Гасанов // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2016. – № 7. – С. 34–42.
9. Смородинская Н. Глобализированная экономика: от иерархий к сетевому укладу / Н. Смородинская. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 344 с.
10. Сорокин Д. Экономический рост: от неоклассики к институциональным трактовкам / Д. Сорокин, О. Сухарев // *Вестник Пермского университета. Серия Экономика*. – 2016. – Вып. 4 (31). – С. 7–21.
11. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития / [П. Трунин, М. Каменских, М. Мухтяхетдинова]. – М.: Институт экономики переходного периода, 2009. – 88 с.
12. The Future of World Religions: Population Growth Projections, 2010–2050 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projections-2010-2050>.

Лелюк Ю. Н.

Полтавская государственная аграрная академия

### ФОРМИРОВАНИЕ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ: УРОКИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

#### Резюме

В статье рассматриваются особенности исламского банкинга, которые обеспечили довольно высокий уровень устойчивости финансовых систем своих стран к проявлениям финансово-экономического кризиса 2008–2010 годов. Доказано, что деятельность исламских банков больше соответствует принципам формирования механизмов экономической координации на основе кластерно-сетевых связей, чем деятельность традиционных банков. Это позволяет обеспечить тесную связь финансового и реального секторов экономики, достичь высокого уровня социальной ответственности при осуществлении инвестиционной деятельности, оптимально распределить риски между банком и его клиентами. Рассмотрена роль исламских банков в противостоянии «иллюзии ликвидности». Обоснованы основные направления использования опыта исламских банков при формировании антициклического потенциала финансовой системы Украины.

**Ключевые слова:** антициклическая политика, финансовая система, исламский банкинг, финансово-экономический кризис, сетевое общество.

Leliuk Iu. M.

Poltava State Agrarian Academy

### THE COUNTERCYCLICAL POTENTIAL FORMATION FOR THE NATIONAL FINANCIAL SYSTEM: LESSONS FROM THE ISLAMIC BANKING

#### Summary

The article deals with the peculiarities of the Islamic banking. This system provided high enough level of immunity to the financial and economic crisis of 2008–2010 for state systems. It is proved that the activity of Islamic banks more corresponds to the principles of economic coordination mechanism formation on the basis of clusters, than the activity of traditional banks. It allows providing a high correlation between the financial and real sector of the economy, reaching a high level of social responsibility in the sphere of investment activity, dividing risks between the bank and its clients. The author discusses the role of Islamic banks in opposition to the “illusion of liquidity”. The possibility of Islamic banks experience usage for Ukrainian financial system is explained.

**Key words:** countercyclical policy, financial system, Islamic banking, financial and economic crisis, network society.

---

УДК 330.1.000.9:001.5(075.8)

Макеєва О. А.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

### ВПЛИВ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОГНОЗІВ НА ЯКІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ І СТИМУЛЮВАННЯ ЗРОСТАННЯ

У статті досліджені проблеми сучасного прогнозування розвитку економіки та особливості проведення соціально-економічних реформ. Показано їх вплив на динаміку і ефективність економічного зростання. Обґрунтовано, що за ступенем розвитку теорії економічного зростання зазвичай включають в аналіз складніші моделі, нові чинники, внутрішні і зовнішні процеси.

**Ключові слова:** соціально-економічні реформи, економічні прогнози, міжнародний досвід досліджень економічного зростання, моделі економічного зростання.

**Постановка проблеми.** Проблеми економічного зростання і вибору варіантів проведення реформування різних його складових завжди посідали провідне місце в науці. Існують різні точки зору на темпи проведення соціально-економічних реформ. Деякі фахівці переконані в тому, що їх потрібно проводити швидко, оскільки прорахувати їх наслідки досить складно. Інші вважають, що робота економістів і полягає в тому, щоб запобігти помилкам в ході реформування. Це, безумовно, складніше, ніж їх здійснювати, але й набагато продуктивніше. Отже, проблеми прогнозування економічного зростання, виявлення його чинників і наслідків є одними з основних в економічній науці. Під час складання прогнозів реформування економіки і стимулювання зростання

особливу роль має відігравати світовий досвід здійснення соціально-економічних реформ і забезпечення стійкого зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами якості проведення соціально значимих реформ суспільства, необхідності прогнозування і стимулювання економічного зростання займалися провідні зарубіжні економісти, такі як, зокрема, р. Солоу, Д. Шелл, Д. Робінсон, Н. Калдор, П. Сраффа, Л. Пазінетті і Дж. Крігель, Д. Родрік [1–5].

Сучасні теорії економічного зростання включають в аналіз ускладнені моделі, нові чинники, внутрішні і зовнішні процеси. Нині спостерігається

Лелюк Ю. Н.

Полтавская государственная аграрная академия

### ФОРМИРОВАНИЕ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ: УРОКИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

#### Резюме

В статье рассматриваются особенности исламского банкинга, которые обеспечили довольно высокий уровень устойчивости финансовых систем своих стран к проявлениям финансово-экономического кризиса 2008–2010 годов. Доказано, что деятельность исламских банков больше соответствует принципам формирования механизмов экономической координации на основе кластерно-сетевых связей, чем деятельность традиционных банков. Это позволяет обеспечить тесную связь финансового и реального секторов экономики, достичь высокого уровня социальной ответственности при осуществлении инвестиционной деятельности, оптимально распределить риски между банком и его клиентами. Рассмотрена роль исламских банков в противостоянии «иллюзии ликвидности». Обоснованы основные направления использования опыта исламских банков при формировании антициклического потенциала финансовой системы Украины.

**Ключевые слова:** антициклическая политика, финансовая система, исламский банкинг, финансово-экономический кризис, сетевое общество.

Leliuk Iu. M.

Poltava State Agrarian Academy

### THE COUNTERCYCLICAL POTENTIAL FORMATION FOR THE NATIONAL FINANCIAL SYSTEM: LESSONS FROM THE ISLAMIC BANKING

#### Summary

The article deals with the peculiarities of the Islamic banking. This system provided high enough level of immunity to the financial and economic crisis of 2008–2010 for state systems. It is proved that the activity of Islamic banks more corresponds to the principles of economic coordination mechanism formation on the basis of clusters, than the activity of traditional banks. It allows providing a high correlation between the financial and real sector of the economy, reaching a high level of social responsibility in the sphere of investment activity, dividing risks between the bank and its clients. The author discusses the role of Islamic banks in opposition to the “illusion of liquidity”. The possibility of Islamic banks experience usage for Ukrainian financial system is explained.

**Key words:** countercyclical policy, financial system, Islamic banking, financial and economic crisis, network society.

---

УДК 330.1.000.9:001.5(075.8)

Макеєва О. А.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

### ВПЛИВ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОГНОЗІВ НА ЯКІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ І СТИМУЛЮВАННЯ ЗРОСТАННЯ

У статті досліджені проблеми сучасного прогнозування розвитку економіки та особливості проведення соціально-економічних реформ. Показано їх вплив на динаміку і ефективність економічного зростання. Обґрунтовано, що за ступенем розвитку теорії економічного зростання зазвичай включають в аналіз складніші моделі, нові чинники, внутрішні і зовнішні процеси.

**Ключові слова:** соціально-економічні реформи, економічні прогнози, міжнародний досвід досліджень економічного зростання, моделі економічного зростання.

**Постановка проблеми.** Проблеми економічного зростання і вибору варіантів проведення реформування різних його складових завжди посідали провідне місце в науці. Існують різні точки зору на темпи проведення соціально-економічних реформ. Деякі фахівці переконані в тому, що їх потрібно проводити швидко, оскільки прорахувати їх наслідки досить складно. Інші вважають, що робота економістів і полягає в тому, щоб запобігти помилкам в ході реформування. Це, безумовно, складніше, ніж їх здійснювати, але й набагато продуктивніше. Отже, проблеми прогнозування економічного зростання, виявлення його чинників і наслідків є одними з основних в економічній науці. Під час складання прогнозів рефор-

мування економіки і стимулювання зростання особливу роль має відігравати світовий досвід здійснення соціально-економічних реформ і забезпечення стійкого зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемами якості проведення соціально значимих реформ суспільства, необхідності прогнозування і стимулювання економічного зростання займалися провідні зарубіжні економісти, такі як, зокрема, р. Солоу, Д. Шелл, Д. Робінсон, Н. Калдор, П. Сраффа, Л. Пазінетті і Дж. Крігель, Д. Родрік [1–5].

Сучасні теорії економічного зростання включають в аналіз ускладнені моделі, нові чинники, внутрішні і зовнішні процеси. Нині спостерігається

посилення уваги до соціально-економічних інститутів, важливим кроком стало включення в науковий аналіз системних джерел економічного зростання. Практично одночасно з теоріями економічного зростання з'явилися роботи, в яких автори ставили під сумнів необхідність не лише високих темпів економічного зростання, але і його самого. Загалом сама категорія економічного розвитку, як і економічного зростання, не отримала єдиного загальноприйнятого визначення в економічній літературі, оскільки запропоновані формулювання економічного розвитку найчастіше пов'язували його з економічним зростанням, розвиток розглядався як наслідок зростання, часто обидва поняття вживалися як тотожні. Більшість сучасних економістів розглядає економічний розвиток як процес, який супроводжується якісними змінами всієї системи. Зокрема, Д. Белл і Е. Тоффлер прогнозували появу нової цивілізації, яка буде спиратися на інформаційну технологію. При цьому вони підкреслювали зростаючу роль фундаментальних теоретичних знань і системи комунікацій. Аналізуючи рекомендації авторів щодо втілення концепції стійкого розвитку, слід взяти до відома розуміння ними необхідності нетрадиційного бачення проблеми, її нового теоретичного обґрунтування з позицій симбіозу гуманітарних і природничих наук. В такому контексті необхідним є новий погляд на перспективи людської цивілізації загалом, а концепції стійкого розвитку і стимулювання економічного зростання повинні концентрувати увагу на збереженні довкілля і матеріальних ресурсів, оскільки саме це є умовою збереження життя будь-якого суспільства.

**Мета статті** полягає у дослідженні основних напрямів впливу економічних прогнозів на процес і якість реформування суспільства й економіки, на стимулювання зростання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні економісти не можуть точно прогнозувати розвиток економіки, особливо в країнах, які розвиваються, незважаючи на прогрес науки, широке використання моделей і величезні масиви даних. Проте, навіть враховуючи всі недоліки економічного прогнозування і моделювання, воно все одно корисне для аналізу і розробки політики зростання. Необхідно мати на увазі, що для того, щоб досягти намічених результатів, реформи мають бути легітимними в очах більшості членів суспільства. Тому під час визначення послідовності і швидкості реформ треба робити все можливе, аби населення отримувало відчутні вигоди впродовж всього процесу реформування, інакше реформи або зупиняються, або можуть повернути економіку в зворотному напрямі. Звичайно, треба враховувати, що стартові умови (розподіл доходів і людського капіталу, галузева структура економіки, рівень розвитку тощо) в різних країнах значно відрізняються, тому оптимальний пакет реформ для кожної країни має бути різним. Аналіз успішних реформ, проведений Д. Родріком та іншими економістами, показує, що добитися стійкого економічного зростання зуміли перш за все ті країни, які знайшли вдалі саме для них шляхи досягнення поставлених цілей [6].

Розглянемо один із успішних прикладів проведення соціальної реформи, представлений мексиканською Національною програмою освіти, охорони здоров'я і харчування (Programa Nacional de Educacion, Salud, в Alimentation, PROGRESA), яка була проведена наприкінці 1990-х рр. Необхідно відзначити, що для підготовки цієї програми була проведена дослідницька робота в 10 млн доларів

США. Це порівняно невелика сума для проекту з річним бюджетом в 1 млрд доларів США, але, безумовно, велика для дослідницьких витрат в країні, яка розвивається. Крім того, уряд Мексики одночасно з початком реалізації програми замовив перевірку її ефективності американському Інституту досліджень міжнародної продовольчої політики (International Food Policy Research Institute, IFPRI). Отримані вченими інституту результати довели користь від соціальної інновації Мексики, що сприяло значному розширенню масштабів програми. Справжнім успіхом програми і фактом міжнародного визнання стало те, що відразу декілька країн Латинської Америки вирішили використати досвід Мексики і розробили аналогічні програми. Підтвердженням правильності обраної стратегії стало те, що мексиканська опозиція, яка виграла вибори в 2000 р., не лише не згорнула програму, але й збільшила її бюджет і розповсюдила її дію на інші населені пункти. Ця програма безпосередньо співвідноситься з багатьма соціальними реформами, наприклад, з реформами монетизації пільг, що є вельми актуальними для низки країн. На перший погляд між програмою PROGRESA і реформою монетизації пільг немає нічого спільного. PROGRESA виплачувала грошові субсидії бідним сім'ям за те, що вони інвестували у своє здоров'я і освіту. Проте і ця програма, і монетизація пільг, як і всі інші соціальні реформи, є лише реструктуризацією контракту громадянина з державою. А з точки зору кожного громадянина реформа є успішною, якщо вона покращує його баланс податків, сплачених державі, і благ, отриманих від держави. Реформа по монетизації пільг у багатьох країнах погіршує положення більшості виборців, тому не є серед них популярною. PROGRESA поліпшила стан більшості населення або принаймні не погіршила його. Бідні отримали заохочення до інвестицій у людський капітал і, врешті-решт, в здоров'я і освіту. Багаті, яких не торкнулася реформа, спочатку просто нічого не втратили, оскільки зібрані з них податки були витрачені на боротьбу з бідністю більш оптимальним способом. У довгостроковій же перспективі вони виграла від зростання людського капіталу в країні.

Для визначення кількісного ефекту і, отже, доцільності конкретної реформи дослідження повинні задовольняти двом умовам. По-перше, вони повинні проводитися незалежними фахівцями і бути виконані на високому рівні. Проте ця умова нерідко порушується, оскільки в багатьох країнах суспільство розуміє, що автори реформ часто переслідують свої цілі. Більш того, навіть якщо реформатори щиро хочуть принести користь суспільству, вони схильні переоцінювати ефект реформ. Вони приміряють їх на тих потенційних бенефіціарів, які хочуть брати в них участь. По-друге, для того, щоб дати точну оцінку, необхідна випадкова і репрезентативна вибірка. І якби перед проведенням будь-якої реформи проводилося дослідження такої вибірки, то важко було б не помітити недоліки реформи. Водночас, якщо спиратися на вибірку державних телеканалів, що інтерв'юють громадян певних соціальних груп, які підтримують уряд, можна сказати, що автори реформ приречені на самозаспокоєність ще до початку реформи. Ось чому так потрібні незалежні від держави і зацікавлених груп дослідники. Потрібні також інвестиції в бази мікроекономічних даних, які були б усім даним дослідникам доступні.

Абсолютно вірною є думка про те, що якісні дослідження не можна провести дуже швидко. З одного боку, це обґрунтований погляд, оскільки якісні дослідження зазвичай займають від одного до трьох років залежно від складності реформи. З іншого боку, структурні реформи завжди потрібно проводити швидко тому, що час для їх проведення завжди обмежений. Однак, як показує досвід проведення деяких реформ, все швидко зроблене доводиться переробляти. Сучасне співтовариство мало можливість не раз переконатися, що реформи потрібно ретельно готувати. І для їх успіху необхідні серйозні дослідження з використанням широких масивів мікроекономічних даних. Отже, досвід PROGRESA говорить про те, що все треба робити якісно, адже лише в такому випадку ці зміни не відмінить навіть опозиція, яка прийшла до влади. Водночас не виключено, що саме невідготовлені реформи і приведуть опозицію до влади.

Як правило, під міжнародним досвідом досліджень економічного зростання розуміють спроби вчених надати економетрично обґрунтовану відповідь на питання, чому одні країни зростають швидше за інших. Це питання є одним з найбільш важливих. Наприклад, в 1960–1990 рр. темпи зростання середньої країни в Африці на південь від Сахари не перевищували 1% в рік, а сукупний приріст ВВП складав 30%. Ці дані можна зіставити зі зростанням у 7% в Південній Кореї, яке за 30 років привело до збільшення ВВП на душу населення в 7,4 рази. Відповідно, абсолютно вірним є вислів р. Лукаса про те, що, як тільки починаєш про це думати, важко перемкнутися на щось інше [7]. Тому, як тільки в кінці 80-х рр. XX ст. з'явилися надійні дані щодо економічного зростання за післявоєнний період для 100 країн, було проведено безліч досліджень головних чинників, які визначають темпи довгострокового зростання. Ці дослідження розглядають не короточасні коливання ВВП довкола довгострокового тренду, а параметри самого цього тренду. Тому, якщо не обмежувати вибірку лише розвиненими країнами, для яких є дані більше, ніж за сто років, доводиться розглядати післявоєнний період у кожній країні як одне спостереження. Таким чином, дослідники не можуть сказати, якою мірою зміни різних чинників впливають на зростання в даній країні, а вимушені порівнювати середні темпи зростання різних країн. Такий підхід накладає серйозні обмеження, оскільки на зростання впливають багато чинників. А ефект кожного з них має місце лише за інших рівних умов і залежить від того, які інші чинники включені в економетричний аналіз. Наприклад, обсяг людського капіталу (частка людей з середньою освітою або середня кількість років освіти) позитивно впливає на темпи зростання. Проте варто додати в регресію якість людського капіталу (наприклад, результати національної збірної на міжнародних олімпіадах з математики), і ефект обсягу людського капіталу стає статистично незначимим. Виявляється, що саме якість освіти, а не корельована з нею кількість позитивно впливає на зростання. Але, якщо дані за якістю недостатні, дослідник дійде висновку, що головними є кількісні параметри освіти. І тоді він буде рекомендувати владі обрати екстенсивний розвиток системи освіти, а не її реформування.

Таким чином, результати аналізу істотним чином залежать від того, які змінні в ньому враховані, а які відкинуті, наприклад, через відсутність

даних. Саме тому в наукових виданнях можна зустріти прямо протилежні висновки. Перші вказують на те, що розмір держави впливає на зростання негативно; другі говорять про те, що його ефект є незначним; а треті вказують на те, що його ефект є позитивним. Як правило, пізніші роботи дають надійніші результати. Проте необхідно відзначити, що останніми роками було проведено багато досліджень з виявлення стійких чинників зростання, які серйозно впливають на зростання в більшості варіантів постановки завдання. Цих чинників не так багато. За інших рівних умов бідні країни зростають швидше. Освіта і здоров'я (наприклад, середня тривалість життя в країні) впливають на зростання позитивно, а державне втручання – негативно. При цьому перш за все значення має не розмір, а якість функціонування держави (бюджетний дефіцит, інфляція, надлишкове регулювання, корупція).

Також для зростання важливими є економічні і політичні інститути. Йдеться про права власності, якість правової системи, фінансову систему. На економічне зростання впливають також географічні та історичні чинники, що зумовлюють рівень розвитку інститутів. Йдеться про розташування країни (наприклад, помірний, а не тропічний клімат, доступ до торговельних шляхів); колоніальне минуле; мову і релігію; етнічну неоднорідність; наявність природних ресурсів. Виявляється, що надлишок природних ресурсів (і переважання їх частки в експорті країни) досить часто негативно впливає на економічне зростання. Ця обставина пояснюється тим, що це негативно діє на якість економічних інститутів. Досить складним залишається питання про вплив на зростання нерівності і відкритості. За інших рівних умов однорідніші і відкритіші країни зростають швидше. Проте в обох випадках складно відповісти, що є причиною, а що – наслідком. Спеціальні економетричні методи дають змогу показати, що нерівність дійсно уповільнює зростання. Але при цьому вона сама залежить, наприклад, від кількості природних ресурсів. Коли природна рента зростає, нерівність посилюється, загострюються соціальні конфлікти, стають неефективними економічні інститути, сповільнюється зростання.

З наявного міжнародного досвіду необхідно робити висновки країнам, які проводять відповідні реформи для стимулювання економічного зростання. Зокрема, такою країною є Україна. Можна сказати, що, з одного боку, Україна все ще має в своєму розпорядженні інфраструктуру індустріальної економіки і високий (для нинішнього ВВП) рівень освіти. З іншого боку, велика нерівність, етнолінгвістична неоднорідність, переважання сировинних ресурсів в експорті і неефективний уряд різко знижують потенціал зростання. Отже, для зростання ВВП під час реформування пріоритети мають бути розставлені таким чином: адміністративна реформа і реформа державної служби; реформа освіти і охорони здоров'я; адресна соціальна політика і боротьба з бідністю; реформа фінансового сектору.

Підтримка високих темпів зростання ВВП зажадає значних зусиль від влади і від суспільства. Але, безумовно, ці зусилля будуть виправдані, тому що економічне зростання позитивно впливає на підвищення життєвого рівня країни. Дослідження динаміки близько 80 показників рівня життя показують, що найрізноманітніші показники якості життя дійсно покращуються зі зростанням ВВП на душу населення. Проте



ця залежність носить швидше довгостроковий характер, причому для більшості показників лаг перевищує десять років. І цілком можливо, що благами економічного зростання скористаються переважно наступні покоління громадян. Втім, це лише підкреслює правильність вибору високих темпів економічного зростання як головну соціально-суспільну ідею.

Економісти-практики, особливо ті, хто працюють в приватному секторі і міжнародних організаціях, часто переглядають свої прогнози, а учені-економісти, навпаки, прагнуть не давати прогнозів взагалі. Для аналізу цікавим напрямом могла б стати точність прогнозів у короткостроковій перспективі. Найбільш поширена точка зору полягає у тому, що використання кількісних методів в економіці тепер дає змогу обігнати метеорологів за якістю прогнозів. І це легко перевірити, оскільки для цього потрібно проаналізувати прогнози, зроблені рік тому, і зіставити їх з реальними даними. Проблеми економічного прогнозування стають особливо помітними в період різкої зміни темпів зростання. І навіть найвідоміші макроекономісти у світі, зокрема економісти МВФ, не можуть уникнути помилок. А переконалися в помилковості їх макроекономічного прогнозування можна, порівнявши фактичні і прогнозні темпи зростання, опубліковані в щорічних звітах «Перспективи світового розвитку» («World Economic Outlook») або в аналогічних прогнозах, які були зроблені експертами, яких опитував журнал «Economist». Прогнозисти помиляються не лише щодо майбутнього, але й навіть щодо сьогодення. Зіставлення прогнозів з фактичними значеннями за декілька років дає змогу зробити висновок про те, що вони володіють двома якостями, а саме постійністю і непостійністю. Постійність полягає в тому, що прогнози нагадують підсумки попереднього року. Як відомо, кращий прогноз погоди на завтра – це сьогоднішня погода. Але, оскільки економічна кон'юнктура все ж таки змінюється, прогнози наступного року коригуються паралельно з нею. Слід також відзначити, що будувати прогнози для економіки, яка розвивається, набагато важче. По-перше, відкрита економіка великою мірою залежить від мінливих зовнішніх чинників, наприклад, від цін на нафту і енергоносії. По-друге, серйозні структурні зміни, що відбуваються, ускладнюють екстраполяцію. Тому цікаво перевірити, наскільки вища якість прогнозів для світової економіки загалом, яка замкнута за визначенням, і для розвинених країн, де роль структурних змін набагато нижча. Так, «Перспективи світового розвитку» показують, що величина помилки істотно нижча. Для світової економіки загалом помилка прогнозу на один рік в середньому (за винятком кризових 1997–1998 рр.) складає 0,7% на рік, на два роки вперед – 1,3%. Аналогічні помилки характерні і для економік розвинених країн. З іншого боку, прогнози темпів зростання світової економіки та економік розвинених країн також страждають від постійності і непостійності, адже прогнози ближчі до підсумків попереднього року і дуже серйозно коригуються відповідно до нових даних.

Отже, незважаючи на всі успіхи економічної теорії, прогнози залишаються адаптивними. Економісти, як і раніше, не можуть передбачити

завтрашні тенденції, тому прогнози, засновані на екстраполяції, є сьогоднішніми і вчорашніми. Для того, щоб зрозуміти, чому це відбувається, необхідно розглянути три можливі способи прогнозування. Це суб'єктивні очікування експертів, прості економетричні моделі і складні (структурні) моделі. Прості моделі екстраполюють на завтра тенденції, які спостерігаються в тимчасових рядах сьогоднішніх і вчорашніх даних. Тому вони, за визначенням, не можуть передбачити ефект структурних змін в економіці. Суб'єктивні прогнози відображають інтуїцію експерта, яка фактично теж заснована на простій моделі, хоча і неформалізованій. Перспективнішими є структурні моделі, в яких описана поведінка основних економічних агентів і зведені макроекономічні баланси. В принципі структурні моделі дають змогу передбачити як величину структурних змін, оскільки їх можливість уже закладена в модель, так і їх вплив на економічне зростання. Перші структурні моделі були побудовані в 1950-х рр. і користувалися величезною популярністю до 1970-х рр., коли необхідність їх удосконалення стала очевидною. Сьогоднішнє ставлення до першого покоління цих моделей краще всього сформульовано в огляді макропрогноста Ф. Діболда, у якому, на думку автора, великі макроекономічні моделі не мають перспектив подальшого розвитку [7]. Таким чином, сучасні структурні моделі істотно відрізняються від аналогів 50-х рр. економетричним підходом до оцінки параметрів.

**Висновки.** Отже, з вищевикладеного можна зробити такі висновки. Нині структурні моделі більшою мірою спираються на недавні досягнення макроекономічної теорії, заснованої на аналізі мікроекономічної поведінки компаній і споживачів. Але ці переваги нових моделей істотно ускладнюють їх використання для прогнозування економіки, що розвивається, або транзитивної. По-перше, макроекономічні моделі, побудовані для розвинених країн, потрібно істотно адаптувати для опису мікроекономічних взаємодій в економіці, яка розвивається. Зокрема, необхідно враховувати нерозвиненість ключових ринків або їх монополізацію. По-друге, як і раніше не вистачає довгих тимчасових рядів макроекономічних даних, які дають змогу отримати надійні оцінки для великої кількості параметрів.

Економічні прогнози в сучасних умовах можуть виявитися дуже корисними. Для цього треба чітко уявляти, як вони влаштовані, а також чого від них можна чекати. Прості моделі дають змогу отримати точку відліку, а також тим самим відповіді на питання, що б сталося, якщо б зовнішні умови, структура економіки і економічна політика залишалися незмінними. Складні моделі у загальних рисах допомагають проводити сценарні розрахунки і передбачати реакцію економіки на зміни зовнішнього середовища. І, навіть помиляючись у прогнозах, економісти зазвичай вгадують, підвищаться чи ні темпи зростання. І тут необхідно пам'ятати про обмежену точність прогнозів.

Економіка є найточнішою і формальнішою з суспільних наук. Проте, навіть якщо судити за мірками точних наук, економіка, як і раніше, лише долає перші рівні розвитку. Саме це і робить її однією з найцікавіших галузей знань зі своїм апаратом і методологією перевірки гіпотез.

**Список використаних джерел:**

1. Jorgenson, Dale & Zvi Griliches, Review of Economic Studies. – 1967. – Vol. 34. – № 3. – 248 p.
2. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики / Р.Ф. Харрод. – М.: Республика, 2009.
3. Шелл К. Неоклассические модели роста. Современная экономическая мысль / К. Шелл. – М.: Прогресс, 2001.
4. Солоу Р.М. Теория роста. Сер. Панорама экономической мысли конца XX столетия: в 2 т. / Р.М. Солоу; пер. с англ. – СПб. – 2002. – Т. 1. – 2002.
5. Robinson J. The Accumulation of Capital / J. Robinson. – London, 1959. – P. VI. – P. 100. – P. 94.
6. Rodrik D., ed. In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth. – Princeton: Princeton University Press, 2003.
7. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development / R. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – № 22(1). – S. 3–42.
8. Diebold F.X. The Past, Present, and Future of Macroeconomic Forecasting / F.X. Diebold // Journal of Economic Perspectives. – 1998. – № 12 (2). – S. 175–192.
9. Макеева Е.А. Взаимосвязь уровней развития экономической науки и экономики страны / Е.А. Макеева // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – О., 2016. – С. 55–57.

**Макеева Е. А.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

**ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ НА КАЧЕСТВО РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА**

**Резюме**

В статье исследованы проблемы современного прогнозирования развития экономики и особенности проведения социально-экономических реформ. Показано их влияние на динамику и эффективность экономического роста. Обосновано, что по мере развития теории экономического роста обычно включают в анализ более сложные модели, новые факторы, внутренние и внешние процессы.

**Ключевые слова:** социально-экономические реформы, экономические прогнозы, международный опыт исследований экономического роста, модели экономического роста.

**Makeieva O. A.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

**THE INFLUENCE OF MODERN ECONOMIC PROGNoses ON THE QUALITY OF ECONOMIC REFORMATION AND GROWTH STIMULATION**

**Summary**

The problems of the modern prognostication of the economic development and features of conducting socio-economic reforms are investigated in the article. Their influence on a dynamics and efficiency of the economic growth is shown. It is grounded that as far as the development of the theory of economic growing, an analysis usually includes more difficult models, new factors, internal and external influences.

**Key words:** socio-economic reforms, economic prognoses, international experience of researches of the economy growing, patterns of economic growth.

---

УДК 330.354

**Михаць С. О.**

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

**ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ОСВІТИ ХХІ СТОЛІТТЯ В КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ РОБОЧОЇ СИЛИ**

У статті розглянуто основні підходи до визначення того, що тепер називають навичками й уміннями ХХІ століття, які мають бути притаманні працівникам найближчого майбутнього. З'ясовано основні групи цих умінь і навичок, а також складові елементи. Проаналізовано можливий вплив майбутніх тенденцій технологічного розвитку на роль і місце освіти як чинника економічного зростання. Описано вплив основних груп навичок і умінь на формування необхідних характеристик робочої сили. Визначено потрібні навички, що забезпечуватимуть швидку адаптивність до умов як сьогодення, так і найближчого майбутнього.

**Ключові слова:** освіта, робоча сила, вміння й навички, креативність, критичне мислення, глобалізація, зміна робочих місць.

**Постановка проблеми.** Технологічний прорив впливає на взаємодію соціально-економічних, гео-політичних та демографічних чинників, а в найближчому майбутньому може спричинити чималі збурення на ринках праці.

Згідно з даними останньої доповіді Світового економічного форуму сучасні тенденції можуть привести до впливу не тільки на зміну структури зайнятості, але й на обсяг зайнятості населення із загальною втратою 7,1 млн робочих місць, дві

**Список використаних джерел:**

1. Jorgenson, Dale & Zvi Griliches, Review of Economic Studies. – 1967. – Vol. 34. – № 3. – 248 p.
2. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики / Р.Ф. Харрод. – М.: Республика, 2009.
3. Шелл К. Неоклассические модели роста. Современная экономическая мысль / К. Шелл. – М.: Прогресс, 2001.
4. Солоу Р.М. Теория роста. Сер. Панорама экономической мысли конца XX столетия: в 2 т. / Р.М. Солоу; пер. с англ. – СПб. – 2002. – Т. 1. – 2002.
5. Robinson J. The Accumulation of Capital / J. Robinson. – London, 1959. – P. VI. – P. 100. – P. 94.
6. Rodrik D., ed. In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth. – Princeton: Princeton University Press, 2003.
7. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development / R. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – № 22(1). – S. 3–42.
8. Diebold F.X. The Past, Present, and Future of Macroeconomic Forecasting / F.X. Diebold // Journal of Economic Perspectives. – 1998. – № 12 (2). – S. 175–192.
9. Макеева Е.А. Взаимосвязь уровней развития экономической науки и экономики страны / Е.А. Макеева // Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – О., 2016. – С. 55–57.

**Макеева Е. А.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

**ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГНОЗОВ НА КАЧЕСТВО РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА**

**Резюме**

В статье исследованы проблемы современного прогнозирования развития экономики и особенности проведения социально-экономических реформ. Показано их влияние на динамику и эффективность экономического роста. Обосновано, что по мере развития теории экономического роста обычно включают в анализ более сложные модели, новые факторы, внутренние и внешние процессы.

**Ключевые слова:** социально-экономические реформы, экономические прогнозы, международный опыт исследований экономического роста, модели экономического роста.

**Makeieva O. A.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

**THE INFLUENCE OF MODERN ECONOMIC PROGNOSSES ON THE QUALITY OF ECONOMIC REFORMATION AND GROWTH STIMULATION**

**Summary**

The problems of the modern prognostication of the economic development and features of conducting socio-economic reforms are investigated in the article. Their influence on a dynamics and efficiency of the economic growth is shown. It is grounded that as far as the development of the theory of economic growing, an analysis usually includes more difficult models, new factors, internal and external influences.

**Key words:** socio-economic reforms, economic prognoses, international experience of researches of the economy growing, patterns of economic growth.

---

УДК 330.354

**Михаць С. О.**

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

**ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ОСВІТИ ХХІ СТОЛІТТЯ В КОНТЕКСТІ ПІДГОТОВКИ РОБОЧОЇ СИЛИ**

У статті розглянуто основні підходи до визначення того, що тепер називають навичками й уміннями ХХІ століття, які мають бути притаманні працівникам найближчого майбутнього. З'ясовано основні групи цих умінь і навичок, а також складові елементи. Проаналізовано можливий вплив майбутніх тенденцій технологічного розвитку на роль і місце освіти як чинника економічного зростання. Описано вплив основних груп навичок і умінь на формування необхідних характеристик робочої сили. Визначено потрібні навички, що забезпечуватимуть швидку адаптивність до умов як сьогодення, так і найближчого майбутнього.

**Ключові слова:** освіта, робоча сила, вміння й навички, креативність, критичне мислення, глобалізація, зміна робочих місць.

**Постановка проблеми.** Технологічний прорив впливає на взаємодію соціально-економічних, гео-політичних та демографічних чинників, а в найближчому майбутньому може спричинити чималі збурення на ринках праці.

Згідно з даними останньої доповіді Світового економічного форуму сучасні тенденції можуть привести до впливу не тільки на зміну структури зайнятості, але й на обсяг зайнятості населення із загальною втратою 7,1 млн робочих місць, дві

третини з яких зосереджені на виконанні звичайних офісних функцій. А в комп'ютерній, математичній, а також архітектурній і суміжних галузях сподіваються на загальний приріст в розмірі 2 млн робочих місць [1]. Розвиток у раніше роз'єднаних сферах, таких як штучний інтелект і «машинне навчання», робототехніка, нанотехнології, 3D-друк, генетика та біотехнології, дедалі більше починає залежати від спільного розвитку цих галузей. Одночасно з цією технологічною революцією відбуваються зміни в дещо ширших соціально-економічних, геополітичних і демографічних сферах, які майже еквівалентно впливають на розвиток технологічних чинників економічного зростання. Як наслідок, виникають питання щодо майбутніх якостей робочої сили і того, як їх здобувати.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Чимало науковців приділяють значну увагу проблемам розвитку освіти, а саме впливу цивілізаційних зрушень на зміст самої освіти. Над питаннями розвитку системи освіти як галузі економіки працюють такі вітчизняні науковці, як, зокрема, О.А. Грішнова, І.С. Каленюк, О.В. Зуклін, В.І. Куценко, В.М. Новіков, Л.І. Паращенко, Н.І. Холякко, Л.І. Цимбал, Л.М. Яременко. Водночас для підвищення ефективності освіти в підготовці робочої сили слід детальніше визначити, які нові об'єктивні умови її існування впливають на її розвиток.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Швидкі темпи останніх технологічних змін збільшують попит на освіченіших працівників, що відповідатимуть новим вимогам до виконання багатьох видів робіт. Найважливіші тенденції змін, такі як, наприклад, автоматизація, глобалізація, зміна робочих місць, а також політика збільшення особистої відповідальності, висувають нові вимоги до змісту освіти. Проте поки що в економічній літературі відсутня чітка класифікація навичок і умінь, які будуть обов'язково потрібні працівникам майбутнього.

**Мета статті** полягає у визначенні того, як саме тенденції економічного розвитку за останнє десятиліття змінюють підходи до визначення змісту освіти ХХІ століття в контексті підготовки майбутньої робочої сили, а також того, які вміннями й навичками впливатимуть на високу якість робочої сили.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-якому вчителю чи викладачу нелегко підготувати студента як майбутнього працівника до світу, якого ще нема. Проте можна відступити й поглянути на майбутнє в широкій перспективі. Яких саме навичок найбільше потребуватиме кожен студент у ХХІ столітті, щоб вижити і досягти успіху в нашому світі? Які саме здібності й риси характеру будуть служити йому тоді, коли все так швидко змінюється й розвивається?

Жоден учень в історії освіти зовсім не схожий на сучасного учня. Це багатогранна, енергійна й певною мірою технічно обізнана особистість. Вона сподівається на виклики й натхнення в процесі навчання. Вона хоче співпрацювати зі своїми однолітками. Хоче, щоб її улюблені (нові) технології були задіяні в процесі навчання якомога більше. Теперішні студенти мають такі ж високі сподівання щодо своїх педагогів, як і ті щодо них. У контексті здобуття базових знань студентів слід навчати необхідним навичкам для досягнення успіху в сучасному світі, таких як критичне мислення, вирішення проблем, спілкування та співпраця. Чим вищий рівень освіти в робітника, а отже, його рівень

умінь і навичок, тим легше йому буде знайти роботу як у нових, так і в розвинених галузях виробництва. Такий робітник зможе краще орієнтуватися в середовищі, що постійно змінюється. Як наслідок, його продуктивність праці буде вища, тому він зможе одержувати вищу заробітну плату.

Слід зауважити, що не лише сам рівень освіти впливає на якість робочої сили, але й зміст навчального процесу. Навчальним закладам слід забезпечувати значно ширший набір «навичок й умінь ХХІ століття». Нові умови на ринках праці вимагають інакшого поєднання навичок порівняно з останніми десятиліттями [2].

Поки що не сформовано єдиного чіткого підходу до визначення умінь і навичок ХХІ століття. Наприклад, науковці з Бостонської консалтингової групи виділяють 16 основних умінь і навичок, які розділяють на три основні групи: 1) основи грамотності; 2) компетенції; 3) якості характеру [3].

До основ грамотності вони відносять письменність, основи арифметики, наукову грамотність, грамотність у сфері інформаційних і комунікативних технологій, фінансову грамотність, культурну та громадянську грамотність. До компетенцій – критичне мислення, креативність, комунікативність та вміння співпрацювати. А до якостей характеру – цікавість, ініціативу, наполегливість, адаптивність, лідерство, соціальну та культурну обізнаність.

Науковці з організації “Partnership for 21st Century Learning” виділяють такі основні напрями й теми, опанування яких буде суттєвим для всіх студентів ХХІ століття [4, с. 117]: 1) рідна мова, читання й суміжні мовні дисципліни; 2) іноземні мови; 3) мистецтво; 4) математика; 5) економіка; 6) наука; 7) географія; 8) історія; 9) суспільствознавство.

Додатково до цих основних напрямів освітні заклади повинні приділяти увагу оволодінню новими знаннями й навичками та робити акцент на розумінні багатьох міждисциплінарних тем, таких як: 1) глобальна обізнаність; 2) фінансова, економічна й підприємницька грамотність; 3) громадянська грамотність; 4) медична грамотність; 5) екологічна грамотність.

Ученість та інноваційні навички дедалі частіше визнають як такі, які відрізняють студентів, готових до щоразу складніших життєвих і робочих умов у ХХІ столітті від тих студентів, які не готові. Концентрація уваги на креативності, критичному мисленні, спілкуванні й співпраці має велике значення для підготовки студентів до майбутнього. До цієї групи вони відносять такі: а) креативність та інновації; б) критичне мислення й розв'язання проблем; в) комунікація і співпраця.

Люди в ХХІ столітті живуть в насиченому технологіями та різними медіа-засобами середовищі, якому притаманні такі властивості, як доступ до величезної кількості інформації, швидкі зміни технологічних інструментів і можливість співпрацювати з різними людьми в безпрецедентних масштабах. Тому працівники ХХІ століття повинні бути в змозі виявляти ряд функціональних навичок критичного мислення, пов'язаних з інформацією, засобами масової інформації та технологіями. До цієї групи можна віднести такі: а) інформаційна грамотність; б) медійна грамотність; в) ІКТ-грамотність (інформація, комунікація і технології).

Сьогоднішнє життя й умови роботи вимагають набагато більше, ніж прості навички мислення

і знань з певних предметів. Здатність орієнтуватися в складному житті й робочому середовищі в епоху глобальної конкуренції вимагає від студентів звертати пильну увагу на вироблення відповідних життєвих і кар'єрних навичок. Це передбачає розвиток: а) гнучкості й пристосованості; б) ініціативи й саморегуляції; в) соціальних й міжкультурних умінь; г) продуктивності й передбачуваності; д) лідерства й відповідальності.

Лі Крокет виділяє шість основних груп навичок, володіння якими стане необхідним для робочої сили в найближчому майбутньому [5, с. 62]: 1) розв'язання завдань; 2) креативність; 3) аналітичне мислення; 4) співпраця; 5) комунікація; 6) етика й відповідальність.

Технології, глобалізація та інші конкурентні сили змусили компанії докорінно змінити підхід до досягнення своїх цілей і виконання поставлених перед працівниками завдань. Згідно з дослідженнями американської Ради з підготовки робочої сили станом на 2015 рік виділяють десять основних умінь і навичок, неодмінно потрібних працівнику (за ступенем важливості) [6]: 1) комплексне розв'язання завдань; 2) координація зі співпрацівниками; 3) управління персоналом; 4) критичне мислення; 5) ведення переговорів; 6) контроль за якістю; 7) орієнтація на сервіс; 8) судження й ухвалення рішень; 9) вміння слухати; 10) креативність.

Вони ж прогнозують необхідні вимоги для робочої сили на 2020 рік, передбачаючи потребу в таких навичках серед робочої сили й невеличке зміщення акцентів: 1) комплексне розв'язання завдань; 2) критичне мислення; 3) креативність; 4) управління персоналом; 5) координація зі співпрацівниками; 6) емоційна чутливість; 7) судження й ухвалення рішень; 8) орієнтація на сервіс; 9) ведення переговорів; 10) пізнавальна гнучкість.

Через те, що тепер фірми прагнуть будувати таку організаційну структуру, де працівники матимуть велику автономію й особисту відповідальність за виконувану роботу, виховання таких навичок, як комплексне розв'язання завдань і креативність, стає першочерговим завданням.

Наявність кваліфікованої робочої сили різних напрямів створює можливості для прискорення інновацій, адаптації до коливань попиту на ринку та швидшого розпізнавання й реагування на потреби нових ринків, що стають дедалі різноманітнішими.

Однак, з іншого боку, слід зауважити, що різноманітність робочої сили також створює значні проблеми в галузі управління людськими ресурсами. Це вимагає від організації спроможності пропонувати багатший і гнучкіший набір робочих механізмів, винагород і допомог для мотивації й утримування неоднорідної робочої сили з найрізноманітнішими потребами й уподобаннями. Теперішні підходи до управління людськими ресурсами здебільшого не відповідають вимогам нового середовища. Для того щоб ефективно управляти різноманітною робочою силою й досягати організаційного успіху, потрібні рішення, розроблені спеціально для цієї мети.

В майбутньому складні проблеми, яких ми не можемо навіть уявити собі тепер, будуть виникати скрізь [7]. А через те, що суспільство розвивається, розвиватиметься і складність конфліктів. Чим більше освіта концентруватиме увагу на здатності студентів розробляти ефективні шляхи вирішення реальних проблем, тим успішнішими ставатимуть працівники. Тобто розв'язання комплексних складних завдань означає ефективне вирішення їх

у режимі реального часу з використанням повторних й ретельно продуманих рішень.

Додатково до цього «вирішувальники проблем» можуть працювати без обов'язкового нагляду з боку вищого керівництва. Вони не боятимуться робити помилки й також вчитимуться на них, щоб у майбутньому швидше знаходити ефективніші й «економічніші» рішення. Такі працівники будуть активом для будь-якої робочої сили. Варто відзначити, що ми говоримо про таке майбутнє, в якому працівники, що не можуть активно й самостійно думати, матимуть клопоти з пошуку роботи.

Креативність передбачає вміння мислити і творчо працювати як у «цифровому», так і в «нецифровому» середовищах. Студенти є водночас і виробниками, і споживачами інформації. Вони постійно шукають способи виразити себе і свою унікальність. І саме соціальні медіа стали засобом такого вираження. Більше того, вони забезпечують постійний і миттєвий зворотний зв'язок. Розвиток креативності важливий ще з тієї причини, що самі роботи набувають дедалі більше ознак колективного характеру, коли робочі групи самоорганізуються й стають відповідальнішими за виконання великих проєктів. До того ж робочі групи стають глобальними «за походженням», де велика частина взаємодії між працівниками відбувається в електронному вигляді. Працівникам доводиться адаптуватися до нових викликів і вимог часу. Вони мають володіти ґрунтовними фундаментальними навичками, а також бути здатними самостійно мислити, виявляти й самостійно вирішувати проблеми [8].

Студенти повинні вчитися мислити аналітично, що передбачає вміння порівнювати, оцінювати, синтезувати і застосовувати свої рішення без обов'язкових вказівок чи нагляду. Завдання, що вимагають лінійного мислення і рутинної роботи, дедалі більше віддають на аутсорсинг. Тому дуже важливо скеровувати студентів розвивати своє аналітичне мислення. Це матиме вирішальне значення для них як у майбутньому, так і безпосередньо під час навчання.

Ті працівники, які вміють мислити аналітично, розглядають дані та інформацію з найрізноманітніших точок зору [9]. Вони мають великий досвід з концептуалізації, організації і класифікації та синтезу знань. Ця навичка безцінна, бо дає змогу працівнику ухвалювати ефективні та врівноважені рішення не тільки у сфері безпосередньо виробничих проблем, але й проблем соціального, математичного та наукового характеру.

Навики співпраці також важливі для майбутньої робочої сили, бо тепер доводиться співпрацювати не лише у фізичному, але й у віртуальному просторі, як з реальними, так і з віртуальними партнерами по всьому світі. Теперішні студенти є набагато «соціальнішими» за своєю природою, ніж студенти до них. Вони постійно обмінюються текстовими повідомленнями, електронними листами, діляться інформацією, дописують у соціальних групах. Тобто вони постійно так чи інакше співпрацюють один з одним.

Різного роду соціальні зв'язки та співпраця мають тепер велике значення не тільки для їхнього навчання, але й для психічного й емоційного здоров'я. Трудові колективи майбутнього (і навіть теперішні) глобалізуються завдяки Інтернету. Ділові партнери організації можуть бути розташовані по всьому світі, та все ж вони співпрацюють щодня. Тепер стає нормою миттєво й ефективно спілкуватися й досліджувати не тільки внутрішній ринок праці, але й глобальний.

Щодо спілкування, то воно тепер не обмежується лише текстом чи мовленням, але й відбувається за допомогою відео та зображень. Подекуди воно може бути ефективніше за звичне спілкування текстом чи мовою. Комунікація тепер включає в себе багатогранні рівні взаємодії та обміну інформацією. Спонукаючи студентів розвивати й відточувати кожен аспект їхніх комунікативних навичок, освітні заклади зможуть допомогти їм як у професійному, так і в особистому житті. Кожна людина відчуває дедалі більший тягар відповідальності за власний добробут, коли йдеться про такі речі, як робота, здоров'я й фінансове планування.

В освітніх системах дуже обережно ставляться до змін, тому що освіта є дуже важливою галуззю, щоб експериментувати з нею. Проте на це можна подивитися й з іншого боку: в такому мінливому світі освіта занадто важлива, щоб залишатися позаду.

Країни з розвинутою економікою конкурують, виробляючи інноваційні продукти й послуги та використовуючи найсучасніші методи. Країни з високим рівнем доходу мають високу здатність до інновацій, а їхні стратегії носять глобальний характер, що вимагає відповідної робочої сили з відповідними навичками. Тому тепер роботодавці з усього світу будуть шукати найкомпетентніших, найкреативніших та найінноваційніших людей по всьому світі. Вони будуть готові платити їм чималі гроші за їхні послуги. Це стосуватиметься не тільки професіоналів і менеджерів найвищого гатунку, але й усього спектру робочої сили. Ті країни, які вироблятимуть найважливіші нові продукти і послуги, зможуть захопити лідерство на світових ринках, що дасть їм змогу підвищувати добробут власних громадян.

В довгостроковій перспективі віддача від освіти, скоріш за все, зможе стати єдиним великим джерелом довгострокового зростання нерівності. Тому економічна політика, що збільшуватиме національні інвестиції в освіту і навчання, може допомогти зменшити нерівність за одночасного розширення економічних можливостей.

**Висновки.** Більшість дослідників відзначає вагомий вплив розвитку новітніх технологій на всі сфери соціально-економічного життя. Поки що складно точно визначити, які саме знання й навички знадобляться більшості студентів у майбутньому, проте можна виділити загальні тенденції змін. На ринку праці конкурентними перевагами володітимуть ті студенти, в яких розвинуті такі навички: 1) розв'язання завдань; 2) креативність; 3) аналітичне мислення; 4) відповідальність; 5) вміння ефективно співпрацювати; 6) вміння комунікувати.

Навчити всіх студентів аналітично думати, бути зацікавленими, вміти брати на себе відповідальність – це не просто «технічна проблема», з якою мають упоратися заклади освіти. Тут йдеться про розуміння цілей навчання і того, чого ми сподіватимемося від студентів як майбутніх працівників. «Традиційні» знання і вміння (математика, мови, мистецтва тощо) слід обов'язково доповнювати вихованням у студентів стимулу ставити перед собою нову мету, суть якої полягає в опануванні умінням аналізувати й критично осмислювати здобуту інформацію, самостійно вирішувати виробничі проблеми, спілкуватися і співпрацювати, створювати нові продукти і процеси, а також адаптуватися до змін.

#### Список використаних джерел:

1. Global Challenge Insight Report. The Future of Jobs (January 2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Future\\_of\\_Jobs.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf).
2. Craig D.J. Defining a 21st century education / D.J. Craig. – New York: The Center for Public Education, 2009. – 96 p.
3. European Skills, Competences, Qualifications and Occupations (ESCO), Partnership for 21st-Century Skills (2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://widgets.weforum.org/nve-2015/chapter1.html>.
4. The Partnership for 21st Century Skills. P21 Framework Definitions (2019) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.p21.org/storage/.../P21\\_Framework\\_Definitions.pdf](http://www.p21.org/storage/.../P21_Framework_Definitions.pdf).
5. Lee Crockett, Ian Jukes, Andrew Churches. Literacy Is NOT Enough: 21st Century Fluencies for the Digital Age (The 21st Century Fluency Series). – London. – 2011. – 232 p.
6. The National Work Readiness Council. (2015). The national work readiness credential profile. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.workreadiness.com/nwrcrd.html>. Sample questions from the assessment can be viewed at <http://www.castleworldwide.com/nwrc>.
7. Willingham D.T. How knowledge helps: It speeds and strengthens comprehension, learning and thinking / D.T. Willingham // American Educator. – 2006. – Spring [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aft.org/periodical/american-educator/spring-2006/how-knowledge-helps>.
8. Levy F. Key competencies critical to economic success. Defining and selecting key competencies / F. Levy, R.J. Murnane. – Göttingen, Germany: Hogrefe & Huber Publishers, 2007. – 153 p.
9. Perez S. Education 2.0: Never memorize again? / S. Perez. – 2008. – December. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.readwriteweb.com/archives/education\\_20\\_never\\_memorize\\_again.php](http://www.readwriteweb.com/archives/education_20_never_memorize_again.php).

#### Мыхаць С. О.

Дрогобычский государственный университет имени Ивана Франко

#### ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ XXI ВЕКА В КОНТЕКСТЕ ПОДГОТОВКИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

##### Резюме

В статье рассмотрены основные подходы к определению того, что теперь называют навыками и умениями XXI века, которые должны быть присущи работникам ближайшего будущего. Выявлены основные группы этих умений и навыков, а также составляющие элементы. Проанализировано возможное влияние будущих тенденций технологического развития на роль и место образования как фактора экономического роста. Описано влияние основных групп навыков и умений на формирование необходимых характеристик рабочей силы. Определены нужные навыки, которые будут обеспечивать быструю адаптивность к условиям как современности, так и ближайшего будущего.

**Ключевые слова:** образование, рабочая сила, умения и навыки, креативность, критическое мышление, глобализация, изменение рабочих мест.

**Mykhats S. O.**

Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University

**KEY APPROACHES TO DEFINING EDUCATION'S CONTENT  
IN THE XXI CENTURY IN THE CONTEXT OF WORKFORCE'S TRAINING**

**Summary**

The basic approaches to the determination of what is now called “the skills and abilities of the XXI century” that have to be inherent in the immediate future employees are analysed. Major groups of these skills and components are analysed as well. A possible impact of future technological development trends on the role and place of education as a factor of economic growth is discussed. The main groups of skills and abilities required for the formation of characteristics of the labour force are described. Necessary skills to provide a rapid adaptability to the conditions of both the present and the immediate future are determined.

**Key words:** education, workforce, skills and expertise, creativity, critical thinking, globalization, changing jobs.

## РОЗДІЛ 2

# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

## І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.726:338.48(045)

**Мацука В. М.**

Маріупольський державний університет

### ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТУРИЗМУ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ

У статті визначено зростаючу роль транснаціоналізації туристичного виробництва в умовах сучасності. Проаналізовано динаміку міжнародних туристичних потоків. Надано оцінку змінам туристичних потоків за світовими макрорегіонами. Виявлено перспективи розвитку міжнародного туризму та тенденції його транснаціоналізації.

**Ключові слова:** міжнародний туризм, міжнародні туристичні потоки, туристичні макрорегіони, транснаціоналізація туризму, туристичні транснаціональні корпорації (ТНК).

**Постановка проблеми.** Міжнародний туризм сьогодні в авангарді глобальних тенденцій перш за все тому, що як вид діяльності він передбачає залучення у виробничий процес факторів різної державної приналежності, вимагає створення єдиного інформаційного, правового, культурного поля з метою підвищення конкурентоспроможності туристичного виробництва. У зв'язку з цим динаміку і структуру міжнародних туристичних потоків, процесу міждержавного поділу праці у виробництві турпродукту переважно визначає діяльність галузевих транснаціональних корпорацій (ТНК), своєю появою і активізацією ролі в світовому туризмі зобов'язаних багатосистемності міжнародного туристичного виробництва та існуванню значної кількості не усунених із залученням ринкових механізмів недоліків функціонування світової туріндустрії.

Через своє різноманіття і постійно зростаючу роль транснаціоналізації туристичного виробництва є унікальна можливість для проведення досліджень щодо прогнозування розвитку міжнародного туризму та виявлення тенденцій його транснаціоналізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми транснаціоналізації та міжнародного туризму знайшли своє відображення в наукових працях В.Ф. Кифяка, М.П. Мальської, Г.Ю. Олександрової, Т.І. Ткаченко, В.В. Худо, Н.В. Чорненької, В.О. Квартальнова, М.І. Кабушкіна,

О.Г. Мовсесяна, О.Д. Чудновського, Дж.К. Холлоуея, Н. Тейлора. Водночас питання особливостей транснаціоналізації туризму різноманітні і багатопланові, тому й вимагають подальших досліджень.

**Мета статті** полягає в аналізі динаміки та структури туристичних потоків за світовими макрорегіонами, а також виявленні тенденцій та перспектив транснаціоналізації туристичного виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Туризм нині є одним з показників розвитку цивілізації і все більше набуває масовості. Крім того, туристичний бізнес належить до вигідних сфер інвестування і привабливий для багатьох держав.

Зі 100 найбільших економік у світі 52 є транснаціональними корпораціями, інші – державами. Понад 2/3 зовнішньої торгівлі і близько половини світового промислового виробництва і доводиться на ТНК. Вони контролюють приблизно 80% технологічних нововведень і ноу-хау.

Загальний обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій перевищує 4 трлн дол., а обсяг продажів ТНК складає 25% світових, причому 1/3 продукції транснаціональних корпорацій випускається партнерською мережею зарубіжних структур. Дохідна частина таких афілійованих структур ТНК перевищує весь світовий експорт [1, с. 38]. ТНК забезпечили роботою близько 150 млн осіб. Транснаціональні корпорації за такими основними еко-

Таблиця 1

Топ-10 найбільших готельних операторів (за обсягом номерного фонду) станом на 1 січня 2016 року

Місце	Готельні оператори	Діють		Будуються		Разом	
		Готелі	Номерний фонд	Готелі	Номерний фонд	Готелі	Номерний фонд
1	Marriott International/Starwood Hotels&Resorts Worldwide	5456	1071 096	2101	373000	7557	1444 096
2	Hilton Worldwide Holding	4480	737922	1555	260000	6035	997922
3	Intercontinental Hotels Group	4963	726876	1319	217709	6282	944585
4	Wyndham Hotel Group	7760	671900	910	122800	8670	794700
5	Jin Jiang International/Plateno Hotels Group	6000	640000	–	–	–	–
6	Choice Hotels International	6379	504357	638	–	7017	–
7	Accor Hotels	3815	500366	–	162000	–	662366
8	Best Western Hotel&Resorts	3903	303768	490	48540	4393	352308
9	Hommeins Hotel Group	2787	311608	35	–	3022	–
10	Carlson Rezidor Hotels Group	1092	172234	280	50150	1372	222384



номічними показниками, як товарообіг і прибуток, випереджають деякі країни.

У міжнародному туризмі процес транснаціоналізації найкраще простежується на прикладі сектору розміщення туристів, в якому ТНК набувають форми готельних мереж, або ланцюгів. Транснаціоналізація міжнародного туризму є звичною практикою, яка зумовлена специфікою туристичного продукту. Ініціатива інтернаціоналізації виробництва в туризмі належить країнам, які генерують потужні туристичні потоки. Саме тому більшість ТНК, діяльність яких охоплює туристичний бізнес, базуються у США, Західній Європі, Японії і з недавнього часу – в Гонконгу та Сінгапурі [2, с. 423].

Найбільші ТНК, що є глобальними готельними мережами на світовому ринку послуг, представлені в табл. 1.

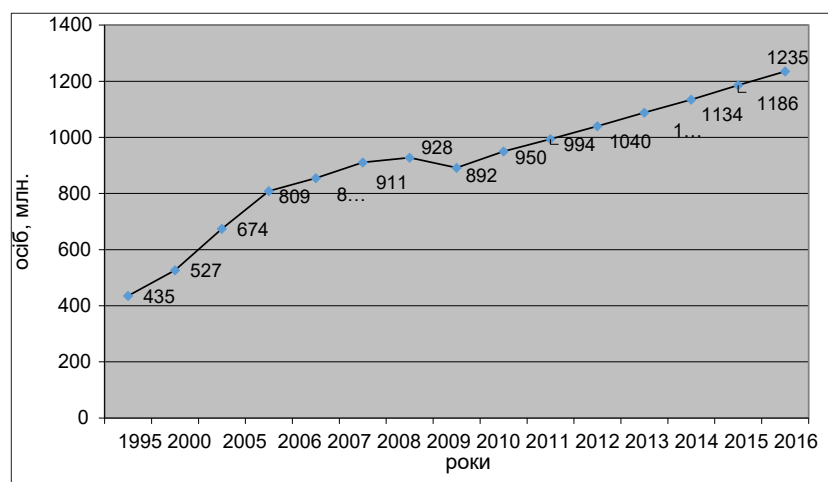


Рис. 1. Міжнародні туристичні потоки за 1990–2016 роки, млн осіб  
Джерело: розраховано автором за даними UNWTO [3; 4]

Як видно з табл. 1, Marriott International зберігає своє лідерство на тлі зниження позицій Accor за рахунок продажу мережі Motel 6. Особливістю розвитку світового готельного ринку є входження китайських глобальних готельних мереж в десятку найбільших.

Проаналізуємо динаміку міжнародних туристичних потоків. Згідно з даними Світової туристичної організації UNWTO (United Nations Tourism Organization) у 2016 році кількість міжнародних туристичних відвідувань збільшилась на 4,1% порівняно з 2015 роком і становила 1235 млн осіб. Такий темп зростання спостерігається сьомий рік поспіль, а саме з посткризового 2010 року (рис. 1).

Це означає, що у 2016 році порівняно з 2015 роком було на 49 млн більше туристів, які здійснили міжнародні подорожі з туристичною метою [3].

Так, за останні 26 років обсяги світового туристичного потоку зросли від 435 млн осіб у 1995 році до 1235 млн осіб у 2016 році [3; 4]. У середньому темпи зростання міжнародного туризму за останні 5 років становлять 3,5–4,5% щорічно (табл. 2). Серед туристичних регіонів за підсумками 2016 року найпотужнішим є Європейський (50,2%, 619,7 млн осіб), далі йдуть Азіатсько-Тихоокеанський (24,5%, 302,9 млн осіб), Американський (16,3%, 200,9 млн осіб), Африка (4,7%, 58,2 млн осіб) та Близький Схід (4,3%, 53,6 млн осіб) (рис. 2) [4].

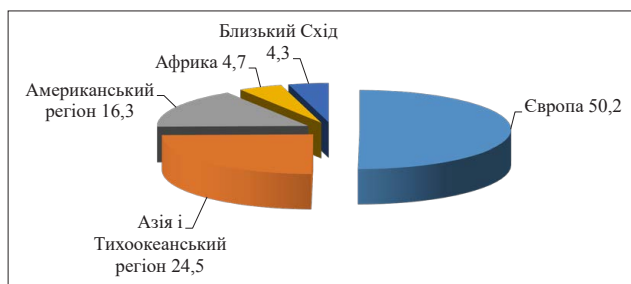
Європейський туристичний регіон і надалі залишається абсолютним лідером за обсягами міжна-

Таблиця 2

Міжнародні туристичні потоки за 1990–2016 роки, млн осіб

Регіон	Роки								Частка ринку (%) у 2016 році	Зміни (%)	
	1990	1995	2000	2005	2010	2014	2015	2016		2015/2014	2016/2015
Усього в світі	435	527	674	809	950	1134	1186	1235	100	4,6	4,1
Європа	261,5	304,5	386,6	453,2	489,4	580,2	607,7	619,7	50,2	4,7	2,0
Північна Європа	28,7	36,4	44,8	59,9	62,8	70,8	75,9	79,7	6,5	7,3	5,0
Західна Європа	108,6	112,2	139,7	141,7	154,4	174,4	180,0	179,6	14,5	3,2	-0,2
Центральна/Східна Європа	33,9	57,9	69,6	95,3	98,9	120,2	126,6	131,8	10,7	5,3	4,1
Південна/Середземноморська Європа	90,3	98,0	132,6	156,4	173,3	214,8	225,2	228,6	18,5	4,8	1,5
Азія і Тихоокеанський регіон	55,9	82,1	110,4	154,0	205,5	264,3	279,2	302,9	24,5	5,6	8,5
Північно-Східна Азія	26,4	41,3	58,3	85,9	111,5	136,3	142,1	153,9	12,5	4,3	8,3
Південно-Східна Азія	21,2	28,5	36,3	49,0	70,5	97,3	104,6	113,3	9,2	7,6	8,3
Океанія	5,2	8,1	9,6	10,9	11,4	13,3	14,2	15,6	1,3	7,4	9,9
Південна Азія	3,2	4,2	6,1	8,2	12,1	17,5	18,3	20,0	1,6	4,4	9,3
Американський регіон	92,8	108,9	128,2	133,3	150,2	181,9	192,6	200,9	16,3	5,9	4,3
Північна Америка	71,8	80,5	91,5	89,9	99,5	120,9	127,6	132,2	10,7	5,5	3,6
Країни Карибського басейну	11,4	14,0	17,1	18,8	19,5	22,3	23,9	25,1	2,0	7,4	5,0
Центральна Америка	1,9	2,6	4,3	6,3	7,9	9,6	10,3	10,9	0,9	7,1	5,8
Південна Америка	7,7	11,7	15,3	18,3	23,2	29,1	30,8	32,7	2,7	5,8	6,2
Африка	14,8	18,7	26,2	34,8	50,4	55,3	53,5	58,2	4,7	-3,3	8,8
Північна Африка	8,4	7,3	10,2	13,9	19,7	20,4	18,0	18,5	1,5	-11,7	2,8
Регіон пустелі Сахара	6,4	11,5	16,0	20,9	30,7	34,9	35,4	39,6	3,2	1,6	11,9
Близький Схід	9,6	12,7	22,4	33,7	54,7	52,4	53,3	53,6	4,3	1,7	0,6

Джерело: розраховано автором за даними UNWTO [3; 4]



**Рис. 2. Структура міжнародних туристичних потоків у 2016 році, %**

Джерело: розраховано автором за даними UNWTO [3; 4]

родного туризму. Порівняно з попереднім роком обсяги туристичних потоків збільшилися на 2% (+12 млн осіб). Північна Європа прийняла на 5% більше туристів, ніж у попередньому році, Центральна, Східна – на 4,1% більше туристів, приріст у Південній та Середземноморській Європі становив 1,5%. Західна Європа прийняла на 0,2% менше туристів, ніж у 2015 році.

Загалом можна виділити такі характерні риси успішного розвитку міжнародного туризму у регіоні: історико-культурний потенціал та рівень його збереженості; проведення знакових культурних та спортивних подій, виставок і ярмарок; нерівномірність інвестицій у розвиток регіону; зміцнення економіки Північної та Центральної Європи, а також сповільнення в Південній та Східній Європі.

Другий за величиною Азіатсько-Тихоокеанський туррегіон за 26 років збільшився майже в шість разів, демонструючи найвищі середні темпи зростання. У 2016 році приріст міжнародного туризму в Азіатсько-Тихоокеанському туррегіоні був на рівні 8,5% (23,7 млн осіб). Лідерами також були Океанія (9,9%), Південна Азія (9,3%). Північно- та Південно-Східна Азія продемонструвала збільшення туристичних відвідувань на 8,3% (табл. 2).

Основними характерними рисами туристичного ринку регіону є скорочення тривалості подорожі; популяризація пляжного туризму та «туризму міст»; спрямованість туристичного попиту на

готелі класу «люкс»; зростання середніх витрат подорожі.

Міжнародні туристичні прибуття в Американському туррегіоні – третьому за величиною у структурі світового туристичного ринку – зросли у 2016 році на 4,3% (8,3 млн осіб). Зокрема, внаслідок зміцнення американської валюти, збільшення ВВП та зниження безробіття зросли обсяги виїзного туризму, що продуктивно вплинули на приріст туризму в Південній (6,2%) та Центральній Америці (5,8%). Кариби та Північна Америка за підсумками року продемонстрували приріст на рівні 5% та 3,6% відповідно. Майже 70% ринку регіону становить Північна Америка. США, що є одним із найбільших експортерів туристів у світі та першим в рейтингу за обсягами туристичних витрат, є також потужним ринком рецептивного туризму.

Основними тенденціями розвитку Американського регіонального турринку є скорочення тривалості міжнародної подорожі; зростання атрактивності «автентичного» екстремально-пригодницького туризму; збільшення гастрономічного туризму, готелів класу «люкс» та спрямування на лікувально-оздоровчі туристичні продукти.

Близькосхідний та Африканський туристичні регіони збільшили в середньому обсяги міжнародних туристичних відвідувань з 1990 року з 9,6 млн осіб та 14,8 млн осіб до 53,6 млн осіб та 58,2 млн осіб у 2016 році. Близькосхідний туррегіон з огляду на релігію, традиції, консервативність життєвого устрою та багатство корисних копалин є досить специфічним. Відповідно до цього тенденції розвитку зазначеного ринку інколи протилежні світовим. В результаті аналізу можна виділити кілька з них, а саме високі витрати туристів; зростання тривалості та частоти подорожей.

Аналізуючи обсяги міжнародного туризму в регіонах за останні десятиріччя, можна відзначити позитивну динаміку, незважаючи на об'єктивні коливання в деяких періодах (табл. 2, рис. 2). Таким чином, за останні роки середні темпи зростання обсягів міжнародних туристичних відвідувань були на рівні 2,5–5% в кож-

Таблиця 3

**Туристичні потоки України у 2001–2016 роках**

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон		Кількість іноземних громадян, які відвідували Україну	
	усього, осіб	темп зростання, %	усього, осіб	темп зростання, %
2001	14849 033	110,6	9174 166	142,7
2002	14729 444	99,2	10516 665	114,6
2003	14794 932	100,4	12513 883	119,0
2004	15487 571	104,7	15629 213	124,9
2005	16453 704	106,2	17630 760	112,8
2006	16875 256	102,6	18935 775	107,4
2007	17334 653	102,7	23122 157	122,1
2008	15498 567	89,4	25449 078	110,1
2009	15333 949	98,9	20798 342	81,7
2010	17180 034	112,0	21122 157	101,6
2011	19773 143	115,1	21415 296	101,4
2012	21432 836	108,4	23012 823	107,5
2013	23761 287	110,9	24671 227	107,2
2014	22437 671	94,4	12711 507	51,5
2015	23141 646	103,1	12428 286	97,8
2016	24668 233	106,6	13333 096	107,3

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [6]

ному з регіонів. Але загалом спостерігається стійка тенденція зростання туристичних ринків, за винятком кризового для світової економіки 2009 року, коли в усіх туристичних регіонах, крім Африканського, спостерігалось зменшення обсягів туризму. Динамічний характер розвитку туризму в Близькосхідному регіоні пов'язаний перш за все з впливом соціальних та політичних факторів.

Згідно з прогнозами UNWTO до 2020 року очікується туристичний бум, а саме кількість міжнародних туристичних відвідувань досягне 1561,1 млн осіб [5]. Згідно з прогнозами темпи зростання Азіатсько-Тихоокеанського, Близькосхідного і Африканського регіонів перевищать 5% за рік у середньорічних темпах зростання у світі у 4,5%. Припускається, що темпи зростання на найбільш розвинутих напрямках Європейського і Американського регіонів будуть нижчі середніх світових. Європа збереже позиції лідера за міжнародними відвідуваннями, незважаючи на те, що її частка в 2020 році знизиться. Аналіз сукупних показників туристичних потоків по регіонах показує, що до 2020 року трьома провідними регіонами, що прийматимуть, будуть Європейський (717,0 млн осіб), Азіатсько-Тихоокеанський (397,2 млн осіб) та Американський (282,3 млн осіб) [5].

Зростання місткості ринку туристичних послуг свідчить про можливість збільшення вітчизняних туристичних послуг на ньому. Цьому сприяє наявність усіх необхідних туристичних ресурсів на ринку України.

У 2016 році частка населення планети, яка скористалася послугами міжнародного туристичного ринку, становила 1235 млн осіб. Так, частка населення України, яка виїжджала закордон, становить 24,7 млн осіб (табл. 3).

Аналізуючи рис. 3, зазначимо відносну сталу кількість громадян України, які виїжджають закордон протягом останніх п'яти років. На жаль, більшість населення країни виїжджає за кордон з метою здійснення фінансової діяльності або в приватних цілях. У цьому контексті важливим є аналіз вітчизняних в'їзних та виїзних туристичних потоків.

Згідно з даними рис. 3 стають очевидними туристичні уподобання українців, адже обсяг реалізації виїзних туристичних продуктів збільшився втричі за останні десять років. Звичайно,

високий рівень небезпеки у зв'язку з військовим конфліктом на сході України негативно вплинув на статистичні показники. Кількість громадян, залучених до міжнародного туристичного ринку в 2016 році порівняно з 2013 роком, збільшилася з 23,8 до 24,7 млн осіб. При цьому кількість іноземних громадян, які офіційно відвідують Україну з туристичною метою, знизилась з 24,7 до 13,3 млн осіб.

Очевидно, що показники останніх трьох років є негативними. При цьому загальна динаміка розвитку туризму у світі, зокрема в Європі, є позитивною.

Таким чином, беручи до уваги прогнози UNWTO та проаналізувавши світовий ринок туристичних послуг, можна визначити такі тенденції розвитку туризму:

- високий динамізм, що підтверджується аналізом середньорічних темпів приросту кількості іноземних туристів і валютних надходжень

- розвиток нових форм транснаціоналізації, зокрема вертикальної, про що свідчать факти проникнення в туристичний бізнес транспортних, банківських, страхових, рекламних, торгових, промислових компаній

- подальша монополізація ринку, яка впливає з тенденцій контролю частки ринку на рівні 70% і вище, а також обумовлена посиленням ролі ТНК на міжнародній арені

- процес диверсифікації, який підтверджується стійкою тенденцією надання поряд з туристичними послугами продукції послуг суміжних галузей і посиленням взаємозв'язків ринку турпослуг з іншими ринками

- кооперація малих і середніх роздрібних туристичних підприємств, яка обумовлена необхідністю об'єднання для вироблення спільної політики в умовах жорсткої конкуренції з великими турфірмами

- висока інформатизація всіх учасників світового ринку туристичних послуг, яка є результатом динамічного розвитку комунікаційних систем

- поглиблення лібералізації і дерегулювання ринків

- звуження спеціалізації, індивідуалізація надання послуг, підвищення вимог до якості як наслідки зростаючої конкуренції

- посилення ролі інституціонального забезпечення розвитку туризму і більшою мірою такої складової, як державна підтримка, що впливає зі стратегії більшості держав, націленої на сприяння розвитку туристичної галузі.

Проводячи аналіз світового ринку туристичних послуг і обґрунтувавши закономірності його розвитку, можна виділити такі сучасні тенденції транснаціоналізації туризму: активне входження глобальних готельних мереж на національні ринки і ациклічний характер розвитку даного процесу порівняно з темпами зростання світової економіки; франчайзинг та контракт на управління, що є найбільш поширеними формами входження на національні ринки; наростання конкуренції між глобальними готельними ланцюгами і національними готельними мережами; позитив-

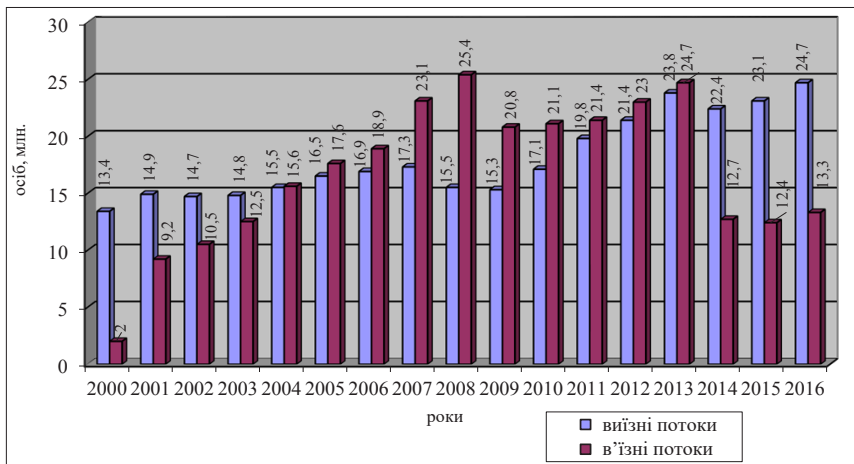


Рис. 3. Туристичні потоки України у 2000-2016 роках, млн. осіб

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [6]

ний вплив на розвиток інфраструктури туризму і сфери гостинності на національному рівні в ситуації активного входження на ринок глобальних готельних мереж.

Таким чином, розвиток світового туристичного ринку носить ациклічний характер основних трендів порівняно з економічними тенденціями в розвитку світової економіки, що виявляється в позитивних темпах зростання основних показників на тлі спадних трендів економічного розвитку світової економіки.

**Висновки.** В результаті досліджень сформульовані такі критерії транснаціоналізації туристичного бізнесу: формування глобального ринку туристичних послуг, загострення конкуренції та інтенсифікація процесів транснаціоналізації, створення стратегічних альянсів і глобальних союзів, зростання кількості й активності туристичних ТНК, лібералізація національних туристичних ринків, розширення доступу країн, що розвиваються, до міжнародних туристичних відносин.

#### Список використаних джерел:

1. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: [учеб. пособ.] / А.Г. Мовсесян. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. – 316 с.
2. Александрова А.Ю. Международный туризм: [учеб.] / А.Ю. Александрова. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 470 с.
3. Tourism Highlights 2016 Edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dadosefatos.turismo.gov.br/images/pdf/estatisticas\\_indicadores/UNTWO\\_Tourism\\_Highlights\\_2016\\_Edition.pdf](http://www.dadosefatos.turismo.gov.br/images/pdf/estatisticas_indicadores/UNTWO_Tourism_Highlights_2016_Edition.pdf).
4. UNWTO World Tourism Barometer – Advance Release January 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto\\_barom17\\_01\\_january\\_excerpt.pdf](http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom17_01_january_excerpt.pdf).
5. Tourism 2020 Vision [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sete.gr/files/Media/Ebook/110301\\_Tourism%20Vision%202020%20Europe.pdf](http://sete.gr/files/Media/Ebook/110301_Tourism%20Vision%202020%20Europe.pdf).
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**Мацука В. Н.**

Мариупольский государственный университет

#### ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОСТИ

##### Резюме

В статье определена растущая роль транснационализации туристического производства в условиях современности. Проанализирована динамика международных туристических потоков. Дана оценка изменениям туристических потоков по мировым макрорегионам. Выявлены перспективы развития международного туризма и тенденции его транснационализации.

**Ключевые слова:** международный туризм, международные туристические потоки, туристические макрорегионы, транснационализация туризма, туристические транснациональные корпорации (ТНК).

**Matsuka V. M.**

Mariupol State University

#### TRANSNATIONALIZATION OF TOURISM IN THE CONDITIONS OF MODERNITY

##### Summary

The article defines the growing role of the transnationalization of tourism production in today's conditions. The dynamics of international tourist flows is analysed. An estimation of changes in tourist flows in the world macro regions is given. The prospects for the development of international tourism and trends in its transnationalization are revealed.

**Key words:** international tourism, international tourist flows, tourist macro regions, transnationalization of tourism, tourist transnational corporations (TNCs).

УДК 339.727

Ломачинська І.А.  
Ольшевська А.В.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ЕКСПАНСІЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ФРАНЦІЇ  
НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

**Анотація.** Визначено напрями експансії банківських установ Франції на глобального ринку банківських послуг та їх місце у розвитку міжнародної банківської справи. Досліджено вплив європейської інтеграції, світової фінансової кризи 2008 р., боргової кризи Єврозони на бізнес-стратегії найбільших французьких банківських груп, ефективність їх функціонування, стійкість банківської системи Франції. Здійснено аналіз особливостей експансії французьких банківських установ в українську банківську систему. Запропоновано рекомендації щодо подальшої політики розвитку французьких банківських груп у контексті забезпечення стійкості та ефективності національної банківської системи в умовах євроінтеграції та глобалізації.

**Ключові слова:** банківські установи, банківська система, експансія, глобальний ринок банківських послуг, Франція

**Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.** Сучасний етап глобального економічного розвитку характеризується зростанням ролі банків і банківських систем, їх впливу на конкурентоспроможність національних економік, інтеграційні процеси тощо. В свою чергу конкурентоспроможність національної банківської системи країни є одним з визначальних чинників економічного розвитку, адже її високий рівень дозволяє повною мірою використовувати широкі можливості по залученню інвестицій, капіталу, технологій.

Разом із цим, в умовах лібералізації руху капіталів і глобалізації світового фінансового простору закономірним є активна експансія банківських установ на міжнародних фінансових ринках, що супроводжується широкомасштабним проникненням іноземного капіталу в національні банківські системи. І хоча в останній час спостерігається зміна бізнес-моделі найбільших банківських установ світу, що передбачає зменшення кількості філій, припинення діяльності в окремих країнах в результаті зниження прибутковості, інтернаціоналізація банківської діяльності залишається важливою і необхідною умовою для забезпечення ефективного функціонування банків і банківських систем в цілому. Так, сучасною тенденцією є активний розвиток банківської діяльності без фізичної присутності іноземного банку в іноземній країні (відкриття кореспондентських рахунків для міжнародних платежів клієнтів, участь у міжнародних платіжних системах (наприклад, SWIFT), інтернет-банкінг тощо).

Однією з найбільших і добре організованих зарубіжних банківських мереж світу є французька, яка на сьогодні вважається четвертою за величиною в світі після банківських мереж Японії, США, Великої Британії. У Топ-50 транснаціональних банків (ТНБ) світу на сьогодні входить 12 французьких банків, і це друга позиція у світі, яку вони поділяють з Великою Британією, після Китаю (28 ТНБ). При цьому Франція є однією з небагатьох західноєвропейських країн, усі банки якої зберегли свої позиції у Топ-50 протягом останніх років [1].

**Аналіз останніх публікацій.** Фундаментальні теоретичні і практичні основи міжнародної діяльності банківських установ, їх експансії на міжнародних фінансових ринках висвітлені в роботах таких відомих зарубіжних авторів, як М. Аль-

берта, І. Ансоффа, Е. Бріггема, Д. Джонсона, Т. Коллера, Т. Коупленда, Ф. Мішкіна, П. Роуза, Дж. Сороса й ін. Досліджується це питання й у працях вітчизняних вчених, зокрема О. Білоруса, А. Єпіфанова, Ю. Заруби, В. Кочеткова, Ж. Кугуєнко, З. Луцишиної, В. Міщенко, І. Софіщенко, С. Циганова й ін.

Втім, незважаючи на достатню кількість публікацій, проблематика експансії банківських установ на міжнародних фінансових ринках потребує подальшої розробки в контексті глобальних тенденцій розвитку міжнародної банківської справи та, зокрема, щодо впливу на бізнес-стратегії вітчизняних банків в умовах лібералізації української фінансової системи, оскільки їх інтеграція у глобальний ринок банківського капіталу має неоднозначний вплив на національну економіку України [2].

Метою статті є дослідження особливостей та результатів експансії французьких банківських груп на міжнародному та українському ринку банківських послуг під впливом європейської інтеграції, світової фінансової кризи 2008 р., боргової кризи Єврозони.

Виклад основного матеріалу. У 2015 р. за кордоном функціонувала 91 філія французьких банків (69 в ЄС, 22 за його межами) та 97 дочірніх компаній (51 в ЄС, 46 за межами ЄС) [3]. Понад 85% зарубіжних активів приходить на «велику п'ятірку»: BNP Paribas (BNPP), BPCE Group (створений в 2009 р. злиттями CNCE і BFBP), Groupe Crédit Agricole, Group Crédit Mutuel (гібрид сформований з Crédit Industriel et Commercial), Societe Generale. В цілому на ці банківські групи припадає 85% активів національної банківської системи Франції [4]. Чотири французьких банки входять в 9-ть найбільших банків Європи. Усі установи «великої п'ятірки» значно розширили присутність за межами національних кордонів і сьогодні підпадають під прямий контроль ЄЦБ в якості системно значущих банків ЄС, а 4 з них (крім Crédit Mutuel) визнані системно важливими банками світу (G-SIBs).

Поштовх французьких банків до міжнародної експансії був мотивований необхідністю диверсифікувати свій бізнес-портфель, скористатися перевагами більш широких ринків, що зазнають різних циклів зростання та криз. Створення місцевих відділень на зовнішніх ринках істотно скоротило операційні витрати французьких банків. Таким чином, велика частка транскордонних вимог

у сукупному балансі п'яти найбільших французьких банківських груп є цілком виправданою (станом на 2013 р. загальний обсяг транскордонних вимог досягнув 2,1 трлн євро, що становить більше 1/3 консолідованих активів національної банківської системи [4]).

За останній квартал 2015 р. загальний обсяг транскордонних вимог Франції склав 23,6 трлн євро, з яких на французькі банки прийшлося близько 9,7% (2,3 трлн євро), що значно вище частки країни в світовому ВВП (3,8%). Це – найвищий показник міжнародної присутності серед країн ЄС, якщо не враховувати Велику Британію, частка вимог якої складає 11,8% із часткою 3,9% у світовому ВВП [5–6].

Більшість іноземних активів французьких банків представлені в євро (45,6%) і в доларах (34,5%) і представляють собою середньо- та довгострокові кредити великим корпораціям, роздрібним клієнтам, іншим кредитним організаціям та центральним банкам. Географічний розподіл іноземних вимог демонструє, що французькі банки, в першу чергу, представлені в ЄС (37% у зоні євро та 12% в інших країнах ЄС) (див. рис. 1.). Країни ОЕСР, що не входять до ЄС, посідають друге місце за величиною іноземних вимог (34%) [4].

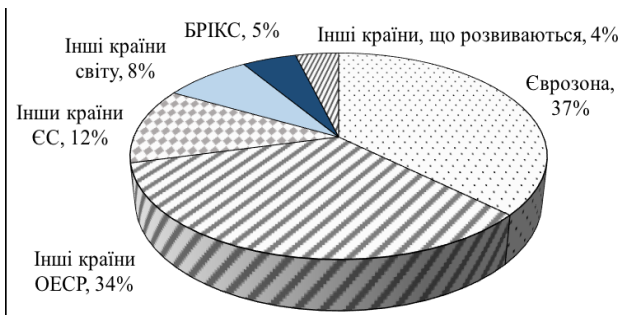


Рис. 1. Географічний розподіл іноземних вимог до Франції

Джерело: складено за даними [4]

Присутність французьких банків у країнах, що розвиваються (БРІКС та інші), відображає їх спрямованість на країни зі швидким темпом зростання. Незважаючи на те, що такі країни до деякої міри виграли від світової фінансової кризи за рахунок збільшення притоку капіталу, вони тим не менш відчували геополітичний тиск та сильну волатильність на окремих ринках, обумовлену постійними макроекономічними дисбаланси (уповільнення зростання, висока інфляція та дефіцит рахунку поточних операцій), що, в свою чергу, призвело до відтоку французького капіталу, девальвації місцевої валюти.

Приспосовуючись до зростаючої глобалізації банківської діяльності, найбільші французькі банківські групи розширювали бізнес за кордоном у конкурентному середовищі, скориставшись відкриттям глобальних ринків капіталу. Однак, фінансова криза 2008 р. змінила темп і канали цього розширення, оскільки банківські групи переключили свою увагу на ринки, що розвиваються, які запропонували більш високі прибутки, ніж розвинені країни. Таким чином, починаючи з 2006 р. і закінчуючи 2016 р., іноземні вимоги основних банківських груп Франції зросли від 1,7 трлн євро до 2,4 трлн євро, особливо різко зростаючи до середини 2010 р., після чого темп стабілізувався та навіть знизився в країнах Європи [5].

Процес європейської інтеграції, кульмінацією якого став запуск євро, призвів до появи «квазівнутрішніх» ринків у таких сусідніх країнах, як Німеччина, Бельгія, Іспанія, Італія. Основні французькі банківські групи здійснили значні придбання в цих країнах: BNPP купив Banca Nazionale Del Lavoro в Італії в 2006 р., шостою за величиною гравця на італійському ринку банківських послуг, а у 2009 р. придбав банк Fortis у Бельгії. Crédit Agricole, в свою чергу, купив грецький банк Emporiki в 2006 р., на який приходилося майже всі грецькі вимоги до французьких банків з початку грецької боргової кризи в 2011–2012 рр., після якої французькі банки почали масово виводити капітал з країни (зокрема, продаж банку Emporiki в кінці 2012 р.). Однією з останніх груп, що розширювала мережу за кордоном, стала Crédit Mutuel, що придбала банк Targobank у Німеччині в 2008 р. у відповідь на критику з боку рейтингових агентств, що діяльність банку занадто національно-зосереджена [5].

Після фінансової кризи 2008 р. та кризи суверенного боргу 2010 р. виникли нові побоювання з приводу платоспроможності банків у постраждалих країнах (Греція, Ірландія, Португалія, Іспанія та Італія), що призвели до відтоку французьких активів у цих країнах. Єдиними країнами, де французькі банки збільшили свої активи у період 2006–2013 рр., були Японія і Китай [4]. Щодо Китаю, міжбанківські займи зросли дуже різко (4,4 млрд євро на кінець 2006 р. та 40 млрд євро на кінець 2013 р.). Однак, через законодавчі обмеження щодо іноземної конкуренції на китайському банківському ринку, французькі банки мають лише обмежену діяльність роздрібною торгівлі.

Європейська криза суверенного боргу добре проілюструвала зв'язок між суверенним та банківським ризиком. Неспроможність урядів Іспанії та Ірландії самостійно врятувати національний банківський сектор та сумніви щодо платоспроможності Греції та Італії викликали глибоке занепокоєння з приводу платоспроможності банків, що тримають державний борг цих країн. Наступним етапом кризи стало скорочення загальної економічної активності та діяльності клієнтів найбільших банків. Крім того, в умовах повільного зростання світової економіки і збільшення нормативних вимог до капіталу, іноземні придбання стали рідким та вибіркоким явищем, а французькі банки дедалі зосереджувались на внутрішніх реструктуризаціях та національному ринку. Це явище описується як порочне коло, що стало однією з головних причин створення Банківського союзу ЄС, як важливого кроку в напрямку розриву зв'язку між банківським та суверенним ризиком.

Досліджуючи експансію французьких банківських груп у Центральній та Східній Європі слід виділити дві їх стратегії: нішева стратегія та стратегія присутності. BNPP та Crédit Agricole, які використовують нішеву стратегію, обмежуються невеликими частками ринку в декількох країнах. Такий підхід використовує 85% банківських груп ЄС. Societe General, що робить ставку на корпоративний бізнес, застосовує стратегію присутності. Вона передбачає володіння нехай і скромними частками, але на багатьох ринках. Така стратегія характерна для «першовідкривачів» регіонів [7].

Формами залучення і діяльності французького банківського капіталу за кордоном є утворення представництв та філій; створення банків із різною часткою участі іноземного капіталу; участь

у приватизації державної власності в банках; скуповування банківських акцій у приватних акціонерів.

Розглядаючи процес експансії Crédit Agricole, варто зазначити, що нішева стратегія просування банку характеризується високою вибірковістю. Після того як група завоювала міцне становище на ринку Франції за рахунок великих придбань (Crédit Lyonnais у 2003 р.), група була структурована за напрямками бізнесу та провела ребрендинг. Стрімка експансія Crédit Agricole за кордон, у т.ч. і в Україну, була чітко продуманою і стратегічно спланованою. Перед кожним новою покупкою досліджується кожен напрямок усієї фінансової діяльності, щоб визначити можливості для зростання і потреби, яку можна було б задовольнити за допомогою придбання. Потім оцінюється зовнішня ситуація, тобто економічна перспектива і потенціал цільової області або регіону.

Ще у середині 2000-х рр. девізом групи Crédit Agricole було «Конкурентна перевага – в усіх напрямках бізнесу». Зараз, дивлячись на успіх таких великих французьких банків як BNPP і Societe Generale, Crédit Agricole змінили стратегію. Якщо BNPP і Societe Generale успішні в забезпеченні високої прибутковості акціонерного капіталу, то Crédit Agricole зробила акцент на підвищенні прибутковості свого корпоративного та інвестиційного бізнесу. Це – одна із сфер бізнесу, де група домоглася конкурентної переваги як у Франції, так і за кордоном. Незважаючи на експансіоністську орієнтацію останніх десятиліть, Crédit Agricole не представлений у Великій Британії, США.

В Україні французькі інвестори володіють системними універсальними УкрСиббанком (BNPP) та Креді Агріколь Банком (Groupe Crédit Agricole), що за обсягом активів на українському ринку посідають 8-е місце (3,2%) та 12-те місце (2,1%) відповідно [8]. До 2015 р. свою діяльність також здійснював Профін Банк (SG), доки не був визнаний неплатоспроможним.

УкрСиббанк, після входження у французьку групу BNPP у 2006 р., відзначався агресивною політикою на секторах, які найбільше постраждали від кризи 2008 р. – іпотечному кредитуванні і прийомі депозитів до запитання. У 2009 р., займаючи 3-є місце в рейтингу НБУ за обсягом активів, УкрСиббанк сконцентрував на своєму балансі більше 20% усіх кредитів під заставу нерухомості [7]. За ризики, які принесли лідерство, довелось розплачуватись під час кризи – у 2009 р. BNPP закрити 200 відділень з 957 офісів в Україні та звільнив 1 тис. 420 працівників [9]. У своїй антикризовій політиці банк заручився міцною підтримкою французького уряду, який став найбільшим інвестором BNPP у 2009 р., зосередивши 17% капіталу у формі привілейованих акцій, в обмін на 5,1 мільярдів євро державної підтримки [10].

Щодо грецької кризи, група не мала в Греції роздрібного бізнесу, тому ризики BNPP були сконцентровані в секторі державних паперів та склали 3,5 млрд євро [7]. Однак незважаючи на втрати, BNPP не мав наміру залишати український ринок, визначивши першочерговою метою підвищення ефективності та якості послуг. Значного скорочення мережі відділень не спостерігалось. У 2016 р., налічуючи 371 філій, УкрСиббанк послабив свої позиції на ринку порівняно з 2015 р., зазнавши значних збитків, зменшивши обсяг активів, кредитів та депозитів, але наростивши капітал на 43% (табл. 1).

Crédit Agricole присутній в Україні з 2006 р., після придбання 99% акцій українського Індексбанку, що змінив свою назву на Креді Агріколь у 2011 р. Наразі банк налічує 156 філій та займає лідируючі позиції на ринках автоскредитування з ринковою часткою 30% [11]. Крім універсальних функцій, банк приділяє особливу увагу співробітництву з компаніями агропромислового комплексу. На відміну від іншої французької дочки в Україні, Креді Агріколь зміцнив своє становище на ринку у 2016 р., збільшивши обсяги активів, капіталу, розширив кредитування та базу депозитів за рахунок значного зниження прибутку.

Отже, банківські установи Франції успішно скористались перевагами глобалізації, значно поширивши свою діяльність на відкритих ринках капіталу світу. Нішева стратегія невеликої частки на ринку в декількох країнах забезпечила групам BNPP та Credit Agricole перше та третє місце серед провідних банків ЄС за величиною активів, а стратегія невеликих часток на багатьох ринках забезпечила групі Societe Generale четверте місце.

Аналіз експансії банківської системи Франції дозволяє стверджувати, що банківський сектор цієї країни є одним із найбільш розвинутих у світі та відіграє важливу роль у розвитку не тільки національної, а й світової економіки. При цьому важливою характеристикою банківської системи є її стійкість, що має велике значення в умовах сучасної глобальної нестабільності. Згідно зі звітом Європейської комісії о макроекономічних дисбалансах Франції, банківський сектор Франції у 2016 р. визнаний достатньо стабільним [12]. Стійкість банківського сектора пов'язана з покращенням якості активів та достатністю капіталу, що мало місце в останні роки. В результаті, поточні фінансові показники банківського сектору в цілому демонструють стійкість по якості активів та доходів.

Достатність і доступність капіталу банківського сектору, згідно з Базелем-III та Методикою оцінки фінансовою стабільності МВФ, визначають здатність кредитних установ протидіяти різким змінам у стані їх балансів. Найбільш поширеним показником достатності капіталу є відношення нормативного капіталу до зважених за ризиком активів. У Франції цей показник

Таблиця 1

## Банки з французьким капіталом в Україні, 2015–2016 рр.

Рік	Місце на ринку	Банк	Активи, млрд грн.	Капітал, млрд грн.	Кредити, млрд грн.	Депозити, млрд грн.	Фін. результат, млн грн.
2016	8	УкрСиббанк	40,9	4,2	20,0	31,0	-911
2015	7	УкрСиббанк	43,4	1,8	21,0	33,3	23
2016	12	Креді Агріколь Банк	27,6	2,2	14,6	23,2	124
2015	13	Креді Агріколь Банк	23,2	2,1	13,8	18,8	441

Джерело: складено за даними [9]

в останні роки перевищує встановлене нормативне значення (6%) та стабільно збільшується, складаючи відповідно в 2008 р. – 10,5%, 2009 р. – 12,4%, 2014 р. – 16,3%, 2015 р. – 17,1% та у першому кварталі 2016 р. – 17,2% [13]. Адекватність капіталу 1-го рівня повільно поліпшується з часом (2008 р. – 8,5%, 2009 р. – 10,2%, 2014 р. – 13,1%, 2015 р. – 13,8%, перший квартал 2016 р. – 14,1%) та в цілому відповідає середньому значенню по Єврозоні (14,2%).

Високе значення достатності капіталу свідчить про те, що власні кошти складають значну частку сукупних активів банківської системи, що свідчить про високий рівень фінансової стійкості банківської системи в цілому, невисоку схильність до ризику та відсутність потенційних проблем, пов'язаних з достатністю власного капіталу. Позитивним є і той факт, що тиск ринку в умовах нестабільності світової та європейської фінансових систем, потреба в більш високих рівнях основного капіталу та очікування наслідків Базелю-III призвели до збільшення якості та кількості власного капіталу у Франції.

Важливим індикатором стійкості банківського сектора є показник відношення ліквідних активів до сукупних активів. Він дає уявлення про ліквідність, що може бути використана для задоволення очікуваного та непередбаченого попиту на готівкові гроші та впливає на здатність банківської системи країни протидіяти різним економічним потрясінням. Коефіцієнт ліквідних активів у Франції є високим, але має тенденцію до зниження: з 47,1% у 2008 р. до 39,1% у 2013 р.

Коефіцієнт короткострокової ліквідності, або співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань зі строком погашення до одного року, за період 2008–2016 рр. мав тенденцію до значно більшого скорочення, ніж попередній показник. Так, у кризовий 2008 р. коефіцієнт становив 128,3%, у 2010 р. – 76,2%, у 2013 р. – 71,6%, а у 2014 та 2016 рр. – 17,8% та 17,5%, відповідно, зменшившись у 7 разів, порівняно з початком періоду. Значне скорочення відбулось у 2014 р.

Кредитний портфель французьких банків є низько ризикований, адже частка непрацюючих кредитів складає стабільні 3,9% від загального портфеля у другому кварталі 2016 р., порівняно з 5,6% в зоні євро. Тенденція показника позитивна, бо наразі це найнижче значення за період 2008–2015 рр. (табл. 2).

Показники рентабельності капіталу (ROE) та активів (ROA) банківської системи Франції за останні роки високі та мають тенденцію до збільшення, що обумовлено високою операційною ефективністю банківських установ в країні. ROA у Франції у 2008 р. становив 0,1%, збільшившись до 0,4% у 2015 р. Цей показник вищий за середнього значення в країнах Єврозони у 2 рази, що у 2015 р. складав 0,2% [3]. Показник ROE за період 2008–2015 рр. збільшувався більш

швидкими темпами, ніж ROA, та у 2015 р. склав 6,8%, порівняно з 2,2% у 2008 р. Рентабельність капіталу також перевищує середньоєвропейське значення, що у 2015 р. склало 4,3%. Це свідчить про те, що французькі банки покладаються на непроцентні доходи більше, ніж банки інших країн Єврозони, приділяючи особливу увагу важливості інвестиційної діяльності. До того ж, вони зазнають повільнішого знецінення активів [12]. Можна стверджувати, що в рівноцінному середовищі низьких процентних ставок, прибутковість французьких банків постраждала менше, ніж інших європейських банків.

Індикатор співвідношення процентного прибутку (% маржі) до валового прибутку у Франції в період 2008–2013 рр. мав тенденцію до збільшення (33,9% у 2008 р. та 41,4% у 2013 р.), але у 2014 р. та 2015 р. показник знизився до 38,2% та 33,4% відповідно. Зменшення частки відсоткової маржі у сукупних доходах банків Франції має негативний характер для банківського сектора країни, адже саме відсоткова маржа є основним джерелом прибутку банку та покликана покривати податки, ризики та втрати від спекулятивних операцій.

В умовах низького процентного доходу по всій Єврозоні, рентабельність французьких банків знаходиться під тиском високого співвідношення витрат до доходу (75,8% у 2014 р.) [13–14]. Високі процентні ставки по депозитах, встановлені урядом на таких регульованих ощадних інструментах, як «План житлових заощаджень» («Plan Epargne Logement»), що забезпечують пільговий доступ до кредитів після завершення ощадної фази, значно зменшують процентну маржу банків. Відсоткова ставка по плану фіксується на весь термін дії договору і в цей час складає 2,5% від наявної суми депозиту. Для того, щоб вирішити проблему високого співвідношення витрат до доходів, одного з найвищих в ЄС, банки повинні продовжувати вкладати кошти в цифрові технології та закривати філіали, хоча в короткостроковій перспективі скорочень банківської мережі не планується [12].

Загрозу стійкості банківського сектора, як складової частини фінансової системи країни, складає високий сукупний державний борг, що значно перевищує критерій конвергенції. На 2016 р. показник становив 96,4% та мав тенденцію до стабільного зростання за останні 5 років [3]. У 2017 р. та 2018 р. також очікується зростання державного боргу до 96,7% та 97% відповідно [12]. Ця негативна динаміка є вразливою для економіки Франції, беручи до уваги низький рівень інфляції (1,6% у 2016 р.), що не прискорює розрахунки по державному боргу.

Згідно звіту Європейської комісії (ЄК) про макроекономічні дисбаланси Франції за 2017 р. [12], фінансовий сектор не відчуває безпосередніх ризиків та тиску від високого зовнішнього та внутрішнього боргів, але ситуація може змі-

Таблиця 2

## Показники прибутковості банківської системи Франції

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ROA, %	0,1	0,2	0,4	0,3	0,2	0,3	0,2	0,4
ROE, %	2,2	4,6	8,3	5,6	3,4	6,0	4,4	6,8
Відношення витрат до доходів, %	-76,5	-66,8	-64,6	-66,0	-70,4	-69,3	-69,1	-68,2
Непрацюючі кредити, % від кредитів	2,8	4,0	3,8	4,3	4,3	4,5	4,2	4,0

Джерело: [3; 12]



нитися в майбутньому [12]. На сьогоднішній день відсутність короткострокових ризиків пов'язана з тим, що структура державного боргу Франції добре диверсифікована з точки зору термінів погашення, типу інвесторів, а також з географічної структури. Французький уряд застосовує низькодоходні довгострокові державні облигації, що є пом'якшуючим фактором для рефінансування проблем з державним боргом. Дефіцит державного бюджету має протилежну тенденцію відносно державного боргу і в 2016 р. становив 3,3% ВВП, стабільно знижуючись з 5,1% у 2011 р. Згідно з прогнозом ЄК, у 2017 р. очікується скорочення дефіциту до 2,9% через уповільнення зростання державних витрат, низької інфляції та низьких процентних ставок [12].

Для удосконалення організації та діяльності банківської системи Франції, на початку 2016 р. виконавчий комітет Банку Франції розширив існуючі ініціативи трансформації системи у генеральному плані «Амбіції 2020». Очікується, що пропозиції приведуть до реалізації планів дій, покликаних зобов'язати Банк Франції сильнішим і гнучкішим інститутом, який буде краще служити суспільству.

**Висновки.** Враховуючи зростаючу конкуренцію на ринку банківських послуг Франції внаслідок процесів європейської інтеграції, глобалізації, важливо заздалегідь вживати заходи щодо посилення конкурентоспроможності французьких банків. Цьому сприятиме подальший розвиток банківської системи, головним завданням якої є забезпечення скорочення надмірного дефіциту

і високого державного боргу шляхом прийняття необхідних структурних заходів (скорочення витрат, стимулювання заощаджень уряду).

У напрямі підвищення якості банківських послуг французьких установ доцільним є прискорення процесів консолідації банків; розширення спектру використання електронних банківських технологій; продовження роботи з адаптації нормативно-правової бази Франції з питань діяльності банків до вимог законодавства ЄС та Базельського Комітету. У напрямі розвитку ризик-менеджменту увагу заслуговує удосконалення систем управління ризиками; забезпечення постійного моніторингу ризиків, з метою ефективного функціонування систем управління і внутрішнього контролю, запобігання прийняття правліннями і працівниками банків неконтрольованих і нерегламентованих рішень, пов'язаних з банківськими ризиками; удосконалення методики розрахунку створення банками резервів на покриття їх ризиків; удосконалення злагодженої системи банківського нагляду і його регулювання на національному та європейському рівні.

Отже, враховуючи динаміку основних індикаторів банківської системи Франції, можна оцінити її як достатньо стійку, тобто здатну протидіяти та долати різного роду економічні потрясіння, та як надійний фундамент для розвитку та укріплення фінансової системи країни. Однак, загрозу стійкості банківської системи в середньо- та довгостроковій перспективі несе значний державний борг, зниження ліквідних активів та високе співвідношення витрат до доходів.

#### Список використаних джерел:

- World's largest banks 2016. [Електронний ресурс] // Banks around the World. – 2016 – Режим доступу: [www.relbanks.com](http://www.relbanks.com)
- Бичкова Н.В. Роль банківської системи у фінансизації економічного розвитку України. / Н.В. Бичкова, І.А. Ломачинська, А.О. Мумладзе // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2015. – Том 20. – Вип. 6. – С. 202–206.
- ECB Statistic Warehouse International. [Електронний ресурс] / European Central Bank. – Режим доступу: <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9691101>
- The international banking activities of France's main banking groups since 2006. [Електронний ресурс] / Autorité de contrôle prudentiel et de résolution – Banque de France. – Режим доступу: [https://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user\\_upload/acpr/publications/analyses-syntheses/20150331-AS36-The-international-banking-activities-of-France-s-main-banking-groups.pdf](https://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acpr/publications/analyses-syntheses/20150331-AS36-The-international-banking-activities-of-France-s-main-banking-groups.pdf)
- Summary of foreign claims by nationality of reporting bank. [Електронний ресурс] / Банк міжнародних розрахунків. – Режим доступу: <http://stats.bis.org/statx/srs/table/b2?p=20164&c=>
- Gross domestic product 2015 [Електронний ресурс] / Світовий Банк. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>
- Кочетков В.М. Аналіз розвитку міжнародних банків в Центральній та Східній Європі. [Електронний ресурс] / В.М. Кочетков, Ж.С. Кугуєнко. // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=293>
- Основні показники діяльності банків України. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442)
- Фінансова звітність Укрсіббанку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ukrsibbank.com/about-bank/public-information/financial-reports/>
- Корнилюк Р. Банківська система України під впливом іноземних фінансових інститутів: геополітичний контекст. [Електронний ресурс] / р. Корнилюк. – Режим доступу: <http://www.ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/7766/1/Kornyliuk.pdf>
- Жукова Г. Член правління «Креді Агриколь банк» про уроки кризи. [Електронний ресурс] / «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК». – Режим доступу: <https://credit-agricole.ua/o-banke/pres-centr/novini/galina-zhukova-chlen-pravlinnya-pat-kredi-agrikol-bank-pro-u-334>
- Country Report France 2017. [Електронний ресурс] / European Commission. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2017-european-semester-country-report-france-en.pdf>
- Financial Soundness Indicators (FSIs) and the IMF. [Електронний ресурс]. / International Monetary Fund. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/fsi.htm>
- Bank's cost to income ratio for France. [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. – Режим доступу: <https://fred.stlouisfed.org/series/DDEI07FRA156NWDB>

Ломачинская И.А.

Ольшевская А.В.

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

## ЭКСПАНСИЯ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ ФРАНЦИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

### Резюме

Определены направления экспансии банковских учреждений Франции на глобальном рынке банковских услуг и их место в развитии международного банковского дела. Исследовано влияние европейской интеграции, мирового финансового кризиса 2008 г., долгового кризиса Еврозоны на бизнес-стратегии крупнейших французских банковских групп, эффективность их функционирования, устойчивость банковской системы Франции. Осуществлен анализ особенностей экспансии французских банковских учреждений в украинскую банковскую систему. Предложены рекомендации относительно дальнейшей политики развития французских банковских групп в контексте обеспечения устойчивости и эффективности национальной банковской системы в условиях евроинтеграции и глобализации.

**Ключевые слова:** банковские учреждения, банковская система, экспансия, глобальный рынок банковских услуг, Франция

Lomachynska I.A.

Olshevska A.V.

Odessa I.I. Mechnikov National University

## EXPANSION OF FRENCH BANKING INSTITUTIONS AT THE GLOBAL BANKING MARKET

### Summary

The article analyzes the directions of the expansion of French banking institutions in the global banking services market and their place in the context of international banking development. The research of the influence of European integration, global financial crisis of 2008, Eurozone debt crisis on the business strategies of the largest French banking groups, on the effectiveness of their functioning and on the stability of French banking system was carried out. The specific features of the expansion of French banking institutions into the Ukrainian banking system were analysed. Recommendations are provided for further policy development of French banking groups in the context of ensuring the sustainability and efficiency of the national banking system in conditions of European integration and globalization.

**Key words:** banking institutions, banking system, expansion, global banking services market, France.

УДК 330.1:330.341:37

Поляков М. В.

Національний університет водного господарства та природокористування

## УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

У статті обґрунтовано необхідність і переваги більш широкого використання інформаційно-комунікаційних технологій у сфері знань. Сформульовано пропозиції щодо створення Національної інноваційної мережі та інших інформаційних систем для забезпечення науки та підтримки інновацій. Роз'яснено міжнародний аспект функціонування й удосконалення такої інформаційної інфраструктури як передумова становлення економіки знань.

**Ключові слова:** економіка знань, інформаційна інфраструктура, інформаційна система, Інтернет, міжнародне науково-технічне співробітництво.

**Постановка проблеми.** Одним із варіантів розуміння економіки знань (ЕЗ) є представлення її як більш високого ступеню розвитку національних господарств. Перехід до нового рівня, незважаючи на складність економічної ситуації, є актуальним і для України. Більше того, концепція ЕЗ за комплексного її розуміння може виступити основою для прискореної модернізації країни, побудови нових продуктивних сил, заснованих на ефективній науці, сучасних технологіях і продуктивному підприємстві.

Одним із базових елементів ЕЗ як нового типу економіки виступають інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ). Вони інтегрують і забезпечують функціонування всіх інших елементів: науки,

освіти, інноваційних систем, високотехнологічного виробництва та інтелектуального підприємництва. ІКТ дають змогу підвищити рівень інформатизації, інтенсифікувати комунікації, оптимізувати організаційні моделі, пришвидшити процеси, скоротити витрати. Однією з найбільших переваг, яку надають ці технології, є створення якісно нових умов для отримання, циркуляції і використання знань. Ураховуючи вищезазначене, обов'язковою передумовою становлення ЕЗ в Україні, як і в будь-якій іншій країні, є вдосконалення інформаційної інфраструктури, яка забезпечує функціонування всіх складників такої економіки.

Нині розпочався етап глибоких перетворень у світовому господарстві, пов'язаних із перехо-

**Ломачинская И.А.**

**Ольшевская А.В.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

## ЭКСПАНСИЯ БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ ФРАНЦИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

### Резюме

Определены направления экспансии банковских учреждений Франции на глобальном рынке банковских услуг и их место в развитии международного банковского дела. Исследовано влияние европейской интеграции, мирового финансового кризиса 2008 г., долгового кризиса Еврозоны на бизнес-стратегии крупнейших французских банковских групп, эффективность их функционирования, устойчивость банковской системы Франции. Осуществлен анализ особенностей экспансии французских банковских учреждений в украинскую банковскую систему. Предложены рекомендации относительно дальнейшей политики развития французских банковских групп в контексте обеспечения устойчивости и эффективности национальной банковской системы в условиях евроинтеграции и глобализации.

**Ключевые слова:** банковские учреждения, банковская система, экспансия, глобальный рынок банковских услуг, Франция

**Lomachynska I.A.**

**Olshevska A.V.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

## EXPANSION OF FRENCH BANKING INSTITUTIONS AT THE GLOBAL BANKING MARKET

### Summary

The article analyzes the directions of the expansion of French banking institutions in the global banking services market and their place in the context of international banking development. The research of the influence of European integration, global financial crisis of 2008, Eurozone debt crisis on the business strategies of the largest French banking groups, on the effectiveness of their functioning and on the stability of French banking system was carried out. The specific features of the expansion of French banking institutions into the Ukrainian banking system were analysed. Recommendations are provided for further policy development of French banking groups in the context of ensuring the sustainability and efficiency of the national banking system in conditions of European integration and globalization.

**Key words:** banking institutions, banking system, expansion, global banking services market, France.

---

УДК 330.1:330.341:37

**Поляков М. В.**

Національний університет водного господарства та природокористування

## УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТАНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

У статті обґрунтовано необхідність і переваги більш широкого використання інформаційно-комунікаційних технологій у сфері знань. Сформульовано пропозиції щодо створення Національної інноваційної мережі та інших інформаційних систем для забезпечення науки та підтримки інновацій. Роз'яснено міжнародний аспект функціонування й удосконалення такої інформаційної інфраструктури як передумова становлення економіки знань.

**Ключові слова:** економіка знань, інформаційна інфраструктура, інформаційна система, Інтернет, міжнародне науково-технічне співробітництво.

**Постановка проблеми.** Одним із варіантів розуміння економіки знань (ЕЗ) є представлення її як більш високого ступеню розвитку національних господарств. Перехід до нового рівня, незважаючи на складність економічної ситуації, є актуальним і для України. Більше того, концепція ЕЗ за комплексного її розуміння може виступити основою для прискореної модернізації країни, побудови нових продуктивних сил, заснованих на ефективній науці, сучасних технологіях і продуктивному підприємстві.

Одним із базових елементів ЕЗ як нового типу економіки виступають інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ). Вони інтегрують і забезпечують функціонування всіх інших елементів: науки,

освіти, інноваційних систем, високотехнологічного виробництва та інтелектуального підприємництва. ІКТ дають змогу підвищити рівень інформатизації, інтенсифікувати комунікації, оптимізувати організаційні моделі, пришвидшити процеси, скоротити витрати. Однією з найбільших переваг, яку надають ці технології, є створення якісно нових умов для отримання, циркуляції і використання знань. Ураховуючи вищезазначене, обов'язковою передумовою становлення ЕЗ в Україні, як і в будь-якій іншій країні, є вдосконалення інформаційної інфраструктури, яка забезпечує функціонування всіх складників такої економіки.

Нині розпочався етап глибоких перетворень у світовому господарстві, пов'язаних із перехо-

дом до постіндустріального суспільства та ЄЗ. У зв'язку із цим можна очікувати зміни всієї світогосподарської системи. Зокрема, підвищується рівень інформатизації всіх форм міжнародних економічних відносин, що прямо стосується і складників ЄЗ, тому на вдосконалення інформаційної інфраструктури на національному рівні у багатьох сферах значно впливає міжнародний аспект. Його врахування важливе як із погляду внутрішніх перетворень, спрямованих на становлення ЄЗ, так і для розвитку зовнішніх зв'язків у сфері науки, освіти та інновацій.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

В основу даної статті покладено теоретико-методологічні розробки щодо побудови ЄЗ, які закладені у роботах: Г. Беккера, П. Друкера, С. Кузнеця, Ф. Махлупа, Д. Норта, р. Солоу, Ф. фон Хайека, Т. Шульця, Й. Шумпетера, К. Дж. Ерроу та ін. Праці цих видатних економістів підтверджують неможливість розвитку економіки без урахування фактору знань та створення умов для їх інтенсивного отримання, розповсюдження і використання.

Проблематика і стратегічне бачення переходу України до ЄЗ представлені в роботах провідних вітчизняних учених-економістів, серед яких: О. Амоша, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, Д. Лук'яненко, Б. Маліцький, О. Попович, В. Семиноженко, С. Сіденко, В. Соловійов, Л. Федулова, А. Філіпенко, І. Ханін, М. Якубовський та ін.

З'явилася низка досліджень, присвячених використанню можливостей ІКТ у сучасній економіці, зокрема для побудови економіки знань, інноваційної економіки, інформаційного суспільства, інформаційної та мережевої економіки. Усі ці моделі і концепції переплітаються в питаннях застосування ІКТ. Наприклад, це роботи А. Серенка [1], В. Пожухова [2], Т. Писаренка, Т. Кваші, Н. Березняка, О. Прудки [3], О. Скибуна [4].

Приєднуємося до поглядів І. Ханіна щодо інформаційно-технологічних передумов формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації [5]. Також потрібно підтримати погляди І. Ханіна щодо формування інформаційного простору національної економіки, враховуючи те, що воно розвиває вчення В.І. Вернадського [6]. Напрацювання І. Ханіна стали основою для розроблення пропозицій щодо вдосконалення інформаційної інфраструктури ЄЗ, розглядаючи це як частину цивілізаційного розвитку.

У роботі А. Філіпенка [7] відзначається розгортання глобалізації економіки та окреслено особливості сучасних форм економічного розвитку, які пов'язані з технологіями і раціоналізацією. Зокрема, автором розроблено алгоритм господарського прогресу України в глобалізованому світі.

Потрібно зазначити, що в останні роки почали з'являтися дослідження у сфері економіки знань із міжнародним аспектом, наприклад це роботи Д. Лук'яненка, О. Лук'яненко, О. Дорошенко [8], Г. Дугінця [9], С. Сардака, А. Самойленко [10]. Необхідність розвитку зовнішнього науково-технічного співробітництва обґрунтована в роботі В. Білозубенка [11]. Зокрема, у монографії визначено особливості інформаційного блоку інноваційної системи ЄС, що формує відповідний орієнтир інтеграції України у простір цього угруповання.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на зростаючу увагу до ЄЗ, ця концепція побудована досить фрагмен-

тарно. Роль ІКТ як інтегруючого та структуруючого елементу тільки починає усвідомлюватися, тому питання вдосконалення інформаційної інфраструктури, особливо у новому баченні ЄЗ, розглянуто недостатньо повно. Хотілося б звернути увагу на недостатність міжнародних досліджень у сфері ЄЗ та вдосконалення інформаційної інфраструктури, що нині є неприпустимим. Особливо це стосується України, яка має великий потенціал у ІКТ, є відкритою до світу та може зробити великий внесок у формування міжнародної інформаційної інфраструктури ЄЗ. Україні потрібно включатися у глобалізаційні процеси у сфері знань, поглиблювати співробітництво в науці, освіті, технологіях та інноваціях. Ураховуючи сучасні світові тенденції, це об'єктивно неможливо без спеціальної інформаційної інфраструктури, яка інтегрована у глобальний простір і дає змогу країні адаптуватися до нових умов.

**Мета статті** полягає у роз'ясненні міжнародного аспекту вдосконалення інформаційної інфраструктури під час переходу України до ЄЗ і формуванні практичних пропозицій у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під інформаційною інфраструктурою розуміється сукупність технологій, методів, процесів і послуг, які забезпечують циркуляцію знань, сприяють їх ефективному отриманню та використанню. Чотирма основними складниками такої інфраструктури є: а) комунікаційний складник (мережеві технології); б) комп'ютерний складник (комп'ютери, програмне забезпечення, інтерфейси); в) інформаційний складник (контент, бази даних, аудіовізуальні продукти); г) інформаційні послуги.

Під міжнародним науково-технічним співробітництвом розуміється спільна діяльність з отримання та використання нових знань, обмін науковими результатами і технічним досвідом для вирішення соціальних, економічних, виробничих проблем.

Постановка в Україні стратегічного завдання переходу до ЄЗ вимагає забезпечення максимально вільної циркуляції знань, створення сприятливих умов для їх отримання і використання, для взаємодії бізнесу та науки. В Україні важливо зупинити деградацію науково-технічного потенціалу, запустити необхідні внутрішні ланцюжки практичного використання знань в економіці. Це змушує звернути увагу на можливості, які надаються сучасними ІКТ. Навіть враховуючи складну економічну ситуацію в Україні, значний ефект може дати побудова нового інформаційного середовища, де будуть максимально вільно циркулювати знання, забезпечуватися співробітництво і можливості для людського розвитку. Це стане основою для реформування науки та освіти, побудови нових продуктивних сил та інноваційної системи, розвитку підприємництва. За основу ми беремо ідеї В.І. Вернадського, а саме ідею ноосфери, бачення науки як колективної творчості вільних особистостей та продуктивної сили суспільства.

Можливості сучасних ІКТ доцільно використовувати для: 1) сприяння генерації нового науково-технічного і соціогуманітарного знання, перетворюючи їх на продуктивні інновації; 2) запровадження нових моделей організації інноваційних процесів, включаючи відкриті інновації; 3) запровадження нових механізмів та сприяння співробітництву у сфері НДДКР та інновацій; 4) створення більш ефективної системи науково-технічної інформації; 5) формування індустрії

збору й обробки даних для цілей науки, підприємства та управління; 6) запровадження нових каналів просування інновацій. ІКТ ми розглядаємо як засіб інтенсифікації і фактор розширення можливостей, що має виступити альтернативою скороченню соціальних витрат і тотальній економії. ІКТ повинні бути орієнтовані на вирішення конкретних практичних проблем інтеграції, функціональності, використання нових організаційних моделей, надання послуг. Наявні системи (структури) можуть переводитися в онлайн-середовище та, відповідно, перетворюватися в організаційному та інституціональному аспектах з усуненням складних процедур, зниженням трансакційних витрат, забезпеченням масової комунікації та підвищенням рівня прозорості.

З погляду становлення ЕЗ хотілося б зупинитися на окремих пропозиціях у сфері науки та інновацій.

Однією з основ нового інформаційного середовища має стати створена Національна інноваційна мережа (НІ-мережа), яка слугуватиме механізмом підтримки процесу акумулювання знань і перетворення їх у інновації. Вона має орієнтуватися на всі види бізнесу (великий, середній і малий), інновацій та всі галузі, мати принаймні регіональні, галузеві і технологічні модулі. Для НІ-мережі принциповим є гнучка структура та диференційований підхід до суб'єктів та інновацій. Мережа, створюючи нові умови для комунікації та інформатизації, покликана об'єднати всіх суб'єктів інноваційної діяльності, виступити структурою партнерства бізнесу і науки, підтримуючи процеси кооперації і співробітництва. Головне – покращити доступ бізнесу до нових знань і зв'язати науку з реальним сектором. Основними функціональними блоками мережі повинні бути: 1) інноваційні проекти (національні, регіональні, галузеві та міжгалузеві); 2) інноваційний менеджмент; 3) інноваційні платформи як механізм співробітництва (відкритого і закритого характеру); 4) інвестиції в інновації.

Функціонування НІ-мережі має такі основні міжнародні аспекти: 1) підтримка українських заявників в отриманні іноземних патентів, надання допомоги у захисті інтелектуальної власності; 2) просування інноваційної продукції, розробок і послуг на світові ринки; 3) забезпечення комунікації з іноземними та міжнародними організаціями; 4) організація роботи над міжнародними проектами та участі в програмах; 5) створення міжнародних технологічних платформ; 6) підтримка взаємодії вітчизняних підприємців, експертів, науковців з різноманітними іноземними партнерами.

Гострою проблемою в Україні залишається дефіцит спеціальних структур, які мають забезпечувати і підтримувати інноваційну діяльність (технологічні та наукові парки, інкубатори бізнесу і технологій тощо). Більшість структур існують формально, тому їх частина (а саме функції) може бути перенесена до мережі Інтернет. У результаті буде сформовано інформаційну інфраструктуру сектору інновацій, яка може включати, наприклад: Інтернет-біржі інновацій, платформи для розміщення проектів і розробок, платформи краудсорсінгу, сервіси для роботи з даними, бази науково-технічної інформації, різні інформаційні портали для інноваторів, інформаційно-аналітичні сервіси (наприклад, у сфері патентування), підприємницькі веб-мережі тощо. Представлені в Інтернеті, такі системи із самого початку є гло-

бальними і відкритими (якщо це спеціально не обмежено) для міжнародних комунікацій, наприклад з інвесторами, підприємцями, різноманітними організаціями. На основі європейського досвіду доцільно створювати інформаційні системи, які будуть координувати інноваційну діяльність малих і середніх підприємств із виходом на міжнародний рівень.

Міжнародний аспект функціонування систем, які підтримують інновації, може проявлятися у такому: 1) створення дво- та багатосторонніх міжнаціональних або глобальних платформ для виникнення інноваційних мереж та інших комунікацій; 2) забезпечення взаємодії бізнесу та організацій із міжнародними програмами підтримки науки та інновацій, іноземною стартап-індустрією; 3) забезпечення доступу до зарубіжних джерел науково-технічної інформації; 4) просування розробок на міжнародному рівні; 5) правова підтримка та моніторинг.

У межах національного простору необхідно охоплювати ще два рівня підтримки інноваційної діяльності: регіональний та міський. У сучасних умовах і регіони, і міста напругою стають суб'єктами міжнародних економічних відносин, тому ІКТ можуть застосовуватися для підтримки їх участі у світогосподарських зв'язках, досягаючи інтенсивної комунікації.

Розглядаючи науку як основну сферу генерування знань, хотілося б зробити кілька зауважень. Співробітництво (кооперація) є принципово важливим для наукової продуктивності, причому між ученими різних галузей і практиками. У сфері наукового співробітництва основними соціальними структурами стають мережі та спільноти, що забезпечують взаємодію, співробітництво чи можуть виступати самостійним актором. Такі структури формуються у тому числі на міжнародному рівні, на основі спільних проблем, цілей та інтересів, цінностей, а також мають різну спрямованість (НДДКР та інновації) та механізми (програми, проекти, спеціальні організації, консорціуми, професійні об'єднання, неформальні мережі). Для забезпечення діяльності мереж і співтовариств можуть широко застосовуватися спеціальні інформаційні системи з функціями комунікації, організації, координації, обміну досвідом тощо.

Для інтенсивного генерування знань принципово важливими є умови для інтелектуальної діяльності, які можуть покращуватися за рахунок спеціальних інформаційних інструментів (наприклад, для формалізації знань, проектування процесів, управління, організації спільної роботи, формування баз знань, обробки даних, аналітики тощо). Крім того, існує потреба у набутті вченими нових компетенцій щодо використання ІКТ у науково-технічній діяльності.

Однією з найважливіших проблем є розвиток наукової комунікації, у тому числі на міжнародному рівні, де використання можливостей ІКТ є особливо доцільним. За рахунок різних інформаційних систем можуть створюватися моделі, які забезпечують різні види і форми комунікації (портали, соціальні мережі, системи спільної роботи, професійні медіа тощо). Особливо хотілося б звернути увагу на забезпечення неформальних, неорганізованих, незапланованих, «низових» комунікацій. У цій сфері також необхідно сприяти інкорпоруванню спільнот і формуванню наукових колективів, команд, що об'єднують учених і практиків. Використання ІКТ має розглядатися не тільки в інформаційному, але й в організаційному

аспекті. Створення нових інформаційних систем дасть змогу оптимізувати організаційні структури в науковому секторі, підвищити їх гнучкість і функціональність.

У контексті консолідації інфосфери національної науки представляється доцільним створення таких систем: 1) національні платформи для наукового співробітництва на рівні організацій та їх підрозділів (із поділом на галузеву приналежність та регіони); 2) галузеві платформи для проведення форсайтингу з функціями глобального моніторингу; 3) системи організації спільної роботи для наукових установ включно з автоматизованим робочим місцем і програми для управління; 4) автоматизовані системи роботи вчених, доповнені інструментами для інтелектуальної діяльності, джерелами науково-технічної інформації, додатковими послугами; 5) системи для об'єднання й організації роботи експертів; 6) бази знань, зокрема для освіти і створення експертних систем; 7) інтерактивні медіа. Частина цих систем може виходити на міжнародний рівень, забезпечуючи різні комунікації, участь у міжнародних проєктах, доступ до науково-технічної інформації.

Розглядаючи сучасні університети як глобальних акторів, інформаційна інфраструктура необхідна і для забезпечення інтернаціоналізації їх діяльності. Така інфраструктура може створюватися двома шляхами: на основі самостійних систем або суперсистем, які об'єднують університети в єдину структуру. У зв'язку із цим пропонується створення порталів університетського співробітництва з широким спектром напрямів (мобільність учених і студентів, спільні курси, стажування, інноваційні проєкти, співпраця з бізнесом).

Участь університетів у міжнародному науково-технічному співробітництві за рахунок ІКТ забезпечується за такими напрямками: 1) бази науково-технічної інформації (каталоги, бібліотеки тощо); 2) комунікація з патентними базами та відомствами; 3) асоціювання університетів; 4) створення та забезпечення функціонування дослідних консорціумів; 5) спільні дослідження, у тому числі форсайтингові; 6) інформаційні механізми комерційного і некомерційного обміну.

Розвиток глобалізації зробив можливим співробітництво бізнесу і науки на міжнародному рівні. У цій сфері інформаційні системи формуються залежно від предмету взаємодії (надання освітніх послуг, послуг із проведення НДДКР, консультування, продаж університетських розробок тощо). «Ядром» таких систем повинні стати механізми пошуку і встановлення контактів, майданчики для обміну знаннями (у тому числі купівлі-продажу), для відкритих інновацій, мережі для функціонування експертних спільнот.

Іншим самостійним видом систем у сучасній економіці є веб-додатки для пошуку висококваліфікованих фахівців, які володіють необхідними знаннями і можуть вирішити певні інтелектуальні завдання. В Інтернеті такі системи є глобально доступними. Водночас якісний пошук вимагає великого спектру достовірних даних. Їх акумулювання за вченими з різних країн набуває міжнародного аспекту, забезпечуючи інтеграцію соціальних мереж і систем науково-технічної інформації. Платформи для пошуку можуть доповнюватися біржами для представлення розробок і портфоліо, системами для консультування. Основною у цій сфері лишається проблема оцінки кваліфікації експерта.

Передбачаючи розвиток національного ринку знань, необхідно забезпечити його включення

у світовий ринок, що насамперед стосується інтеграції у глобальний інформаційний простір. Це може здійснюватися, наприклад, через спеціальні комерційні модулі вищезазначених систем або створення спеціальних торговельних майданчиків. У цій галузі, крім прямого просування розробок на світовий ринок, є необхідним додаткове інформаційно-аналітичне та правове забезпечення, що також може здійснюватися через Інтернет.

Усі вищезазначені системи можуть масштабуватися на інтеграційні групування, в яких бере участь Україна. Це стане основою багатостороннього співробітництва та секторальної інтеграції.

Одним з основних завдань у контексті глобалізації сфери знань є реформування національної системи науково-технічної інформації (НТІ). Ураховуючи завдання такої системи і проблеми підтримки її функціональності на необхідному рівні, доцільно прискорити процес інтегрування в міжнародні інформаційні системи (структури) і сферу співробітництва щодо обміну НТІ. У рамках міжнародних систем НТІ потрібно виділити декілька напрямів інтеграції, а саме: правові та технічні стандарти; технічні можливості обміну даними; фінансові аспекти доступу. Окремо слід розглядати включення у міжнародні бібліотечні і патентні системи, а також у міжнародні наукометричні бази даних. У межах процесу європейської інтеграції необхідно включитися у цифрові патентні бібліотеки European Patent Organization, а також гармонізувати правові основи захисту інтелектуальної власності. На національному рівні для патентно-інформаційної підтримки можливе створення спеціального центру, що займається розвитком міжнародного співробітництва.

Ураховуючи розгортання діяльності зі збору й обробки даних, у рамках розвитку інформаційної інфраструктури є необхідним відповідний блок, який нині виступає невід'ємною частиною Інтернет-економіки. У міжнародному аспекті розвитку індустрії даних потрібно виділити такі напрями: розвиток технічної інфраструктури; забезпечення інформаційної безпеки; інституціоналізація ринку даних; розвиток нового сегмента ринку праці (фахівці з обробки даних); реалізація інноваційних проєктів, пов'язаних з обробкою даних; розвиток Інтернету речей; інтеграція проєктів відкритих даних; підвищення якості захисту інтелектуальної власності у сфері даних. Концептуальною моделлю формування індустрії роботи з даними на національному і міжнародному рівні країн пропонується модель DI-простору, яка передбачає створення у комплексі необхідного правового забезпечення, стандартів і технічної інфраструктури у масштабах певних просторів.

Також інформаційна інфраструктура необхідна для нарощування експорту різних послуг, які можна надавати через Інтернет, насамперед комп'ютерних та інформаційних, освітніх, ділових послуг та ін. Окрім інфраструктури, важливими факторами є якість підготовки даних, удосконалення структур та інструментів обробки даних. Завдання держави полягає у створенні умов для підвищення рівня конкурентоспроможності послуг, підприємств і сектора у цілому. Передусім пропонується зосередитися на інноваціях, й у цьому зв'язку потрібно активізувати НДДКР, розробляти нові теоретичні парадигми й організаційні моделі, нарощувати інвестиції у знання.

Для прискореного інформаційної інфраструктури в Україні необхідна спеціальна стратегія (частково стратегічні документи прийняті, але

немає акценту на становленні ЕЗ) і заходи підтримки, засновані на оцінці проблем і постановці завдань із конкретними цільовими індикаторами. Інноваційна інфраструктура може стати особливою сферою державно-приватного партнерства (ДПП) для об'єднання ресурсів і зусиль. Як самостійні сторони повинні включитися наукові інститути та університети. Державна політика розвитку інформаційної інфраструктури також має міжнародний аспект, який охоплює представлені вище напрями.

У контексті вищенаведеного хотілося б акцентувати увагу на розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва за рахунок створення різних інформаційних систем. Основними повинні стати: інформаційна система науково-технічного співробітництва з ЄС; інформаційна система науково-технічного співробітництва в рамках участі в інтеграційних угрупованнях (наприклад, ГУАМ); загальна інформаційна система науково-технічного співробітництва, яка охоплює всі країни, з якими укладено угоди у сфері науки та освіти. Такі системи можуть виконувати безліч функцій, забезпечуючи різні форми співпраці та організацію, координацію та моніторинг.

**Висновки.** Принциповою умовою становлення ЕЗ є максимально вільна і швидка циркуляція знань, що вимагає використання можливостей сучасних ІКТ та вдосконалення спеціальної інформаційної інфраструктури у сфері науки, освіти,

інновацій, виробництва та підприємництва. Насамперед потрібне створення Національної інноваційної мережі як основи нового інформаційного та комунікаційного середовища. Також пропонується: 1) розширення інформаційного блоку інноваційної інфраструктури; 2) створення платформ для наукового співробітництва та галузевого форсайтингу; 3) впровадження систем організації спільної роботи в науці та автоматизованих систем роботи вчених; 4) портали університетського підприємництва та інтеграції бізнесу і науки. Практично всі ці системи повинні враховувати необхідність розвитку зовнішніх зв'язків у науці, освіті та інноваціях. Це стосується й удосконалення національної системи НТІ, яка повинна забезпечувати абсорбцію знань із глобального середовища. Окремим напрямом є формування індустрії збору і обробки даних, де також необхідно активізувати міжнародне співробітництво. На рівні держави необхідна цілісна політика розвитку інформаційної інфраструктури з урахуванням міжнародного аспекту. Очікуючи активізацію міжнародного співробітництва у сфері знань, пропонується створення інформаційних систем науково-технічного співробітництва з ЄС та з іншими інтеграційними угрупованнями (наприклад, ГУАМ), а також загальної інформаційної системи зовнішнього науково-технічного співробітництва. Архітектуру цих систем планується запропонувати у наступних роботах за даним напрямом.

#### Список використаних джерел:

1. Серенко А.О. ІКТ та економіка знань в умовах переходу до інформаційного суспільства / А.О. Серенко // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 3. – С. 130–138.
2. Пожув В.І. Інформаційно-комунікативні технології як один із найважливіших факторів формування інформаційного суспільства / В.І. Пожув // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2012. – № 49. – С. 5–16.
3. Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку: світовий та вітчизняний досвід: [монографія] / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша, Н.В. Березняк, О.В. Прудка. – К.: УкрІНТЕІ, 2015. – 244 с.
4. Скибун О. Розвиток інформаційної інфраструктури в Україні: практичний аспект / О. Скибун // Університетські наукові записки. – 2015. – № 56. – С. 141–148.
5. Ханін І.Г. Інформаційно-технологічні передумови формування постіндустріального суспільства як концепції нової глобальної цивілізації / І.Г. Ханін // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
6. Ханін І.Г. Інституційні передумови функціонування інформаційного простору національної економіки: [монографія] / І.Г. Ханін. – Донецьк: АРТ-ПРЕС, 2012. – 270 с.
7. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
8. Лук'яненко Д. Імплементация парадигмы экономики знаний у стратегии национального экономического развития / Д.Г. Лук'яненко, О. Лук'яненко, О. Дорошенко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 2(19). – С. 5–26.
9. Дугінець Г.В. Економічний суверенітет України в умовах становлення когнітивної економіки / Г.В. Дугінець // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Вип. 1(10). – Т. 1. – С. 159–164.
10. Сардак С.Е. Оцінювання стану інтелектуалізації національної економіки України в умовах глобалізації / С.Е. Сардак, А.О. Самойленко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 19–24.
11. Білозубенко В.С. Інноваційна система Європейського Союзу: особливості формування та розвитку: [монографія] / В.С. Білозубенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 456 с.

**Поляков М. В.**

Национальный университет водного хозяйства и природопользования

#### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ПРЕДПОСЫЛКА СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ОПЫТА

##### Резюме

В статье обоснованы необходимость и преимущества более широкого использования информационно-коммуникационных технологий в сфере знаний. Сформулированы предложения по созданию Национальной инновационной сети и других информационных систем для обеспечения науки и поддержки инноваций. Разъяснен международный аспект функционирования и совершенствования такой информационной инфраструктуры как предпосылка становления экономики знаний.

**Ключевые слова:** экономика знаний, информационная инфраструктура, информационная система, Интернет, международное научно-техническое сотрудничество.

**Poliakov M. V.**

National University of Water and Environmental Engineering

**THE IMPROVEMENT OF INFORMATIONAL INFRASTRUCTURE  
AS A PREREQUISITE FOR THE FORMATION OF THE KNOWLEDGE ECONOMY  
IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF WORLD EXPERIENCE**

**Summary**

The necessity and advantages of a greater use of information and communication technologies in the knowledge field are proved. The proposals for the creation of National Innovation Network and other information systems are formulated for the purpose of science and innovation support. The international aspect of this information infrastructure functioning and improvement is explained as a prerequisite for the knowledge economy development.

**Key words:** knowledge economy, information infrastructure, information system, Internet, international scientific and technical cooperation.



## РОЗДІЛ 3

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 65.012.34:665.347.8

**Болдирева Л. М.**

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

### УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ЛОГІСТИКИ СОНЯШНИКА В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ОЛІЙНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

У статті досліджено питання управління енергетичною ефективністю логістики соняшника як складової забезпечення конкурентоспроможності насіння соняшника на вітчизняному та світовому ринках. Доведено, що важливими напрямками енергозбереження є закупівельна логістика ресурсів, необхідних для вирощування соняшника; логістика виробництва, зокрема транспортно-збиральні процеси; логістика складування насіння соняшника та управління їх запасами; логістика збуту насіння соняшника, зокрема транспортно-логістичні процеси. Встановлено, що енергоємність процесу збирання соняшнику зменшується за зростання урожайності (на протипагу тенденції зростання питомих витрат пального з розрахунку на 1 га площі), а до енергоефективних машин варто віднести високопродуктивні комбайни Mega-360, Case-8010 та збиральний агрегат Case-2366 зі жниваркою 1020, що має середню продуктивність.

**Ключові слова:** олійнопродуктовий підкомплекс, логістика, соняшник, енергетична ефективність.

**Постановка проблеми.** Серед численних продуктових підкомплексів агропродовольчого сектору економіки виділяється олійнопродуктовий, до складу якого входять як виробники соняшника, сої, рапсу та інших олійних культур, так і переробні підприємства, які продукують, зокрема, рослинні жири. Головною олійною культурою в Україні справедливо вважається соняшник.

Важливим напрямом підвищення ефективності агропродовольчого сектору економіки і, зокрема, олійнопродуктового підкомплексу та виробництва і збуту соняшника є логістика. Енергетичні потоки у логістиці соняшника формуються у процесі руху енергоресурсів (пального, електроенергії тощо) під час закупівель матеріально-технічних ресурсів, вирощування соняшника, збирання насіння, його транспортування, зберігання та збуту.

Актуальним залишається питання підвищення енергетичної ефективності логістичних процесів під час виробництва та збуту насіння соняшнику, адже зменшення питомих енерговитрат на зазначених процесах дає змогу скоротити собівартість продукції й, відповідно, забезпечити її конкурентоспроможність на ринках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання управління енергетичною ефективністю виробництва та збуту агропродовольчої продукції розглядаються у працях В.В. Гришка, В.І. Перебийніса, О.В. Федірця [1–3], Т.М. Афонченкової [4], В.І. Гавриша [5] та інших дослідників.

Актуальні проблеми формування та функціонування логістичних систем в агропродовольчому секторі економіки висвітлені у роботах таких вчених, як, зокрема, О.П. Величко [6], Я.А. Дробота [10], В.А. Колодійчук [7], В.І. Перебийніс і О.В. Перебийніс [9], О.М. Сумець [8].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** До не вирішених раніше питань доцільно віднести необхідність уточнення структури логістики соняшника, проведення досліджень чинників підвищення енергетичної ефективності вирощування цієї культури.

**Мета статті** полягає у дослідженні проблем розвитку олійнопродуктового підкомплексу з огляду

на такі чинники, як стан енергозабезпечення та енерговикористання в логістичних системах з виробництва та збуту насіння соняшника.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно з даними асоціації «Укроліяпром» [11] з 2000 р. виробництво насіння соняшнику збільшилося з 2,5 млн т до 13 млн т, тобто в шість разів. Україна є світовим лідером з вирощування соняшнику (31% світового виробництва цього продукту); всього соняшникову олію виробляють 19 країн. У 2016 р. зібрано рекордний урожай насіння соняшнику, а саме 13,6 млн т. За 15 років споруджено 37 нових заводів, потужність яких сягнула 18 млн т переробки олійної сировини, 16 терміналів у морських портах (90% олії експортуються морським шляхом).

Стан виробництва олії соняшникової нерафінованої та її фракцій, окрім хімічно модифікованих, за регіонами України узагальнено в табл. 1.

Аналіз свідчить про те, що у 2015 р. найбільше виробили соняшникової олії та її фракцій переробні підприємства Запорізької (590,9 тис. т), Одеської (529,2 тис. т), Кропивницької (446,6 тис. т), Вінницької (351,7 тис. т) областей. Понад 200 тис. т цього продукту вироблено в таких областях, як Дніпровська (288,1 тис. т), Миколаївська (255,4 тис. т), Полтавська (226,4 тис. т), Херсонська (201,5 тис. т). У цих регіонах сконцентровано найбільше переробних потужностей, є відповідна логістична інфраструктура (морські порти, елеватори, залізничні й автомобільні шляхи), висока частка соняшника в посівах сільськогосподарських культур.

Динаміка виробництва насіння соняшника в Україні за 2011–2015 рр. наведено в табл. 2.

Як свідчать дані табл. 2, в період 2011–2015 рр. вирощування соняшнику збільшилося. Зокрема, площа, з якої зібрано врожай цієї сільськогосподарської культури, зросла з 4717 тис. га у 2011 р. до 5166 тис. га у 2015 р. (на 9,5%), урожайність – з 18,4 ц/га до 21,6 ц/га (на 17,4%), що забезпечило збільшення виробництва насіння соняшнику з 8,6 млн т до 11,2 млн т (на 29%). Якщо в індивідуальних господарствах виробництво насіння

збільшилося на 18,1%, то у сільськогосподарських підприємствах – майже на третину. За цей час виробництво насіння соняшнику з розрахунку на одну особу зросло зі 190 кг до 261 кг (в 1,4 рази).

До системи логістики агропродовольчого сектору економіки на правах підсистеми входить логістика олійнопродуктового підкомплексу, а до складу останньої – відповідно, логістика соняшнику (рис. 1).

Логістика соняшника, на наш погляд, включає такі складові:

– логістика закупівель матеріально-технічних ресурсів для вирощування соняшнику

– логістика виробництва насіння соняшника у процесі вирощування цієї сільськогосподарської культури

– логістика складування насіння соняшника та управління їх запасами

– логістика збуту насіння соняшника.

Зокрема, згідно з оцінками експертів [13, с. 21], під час виробництва олійних культур тільки від незадовільного стану техніко-технологічної бази логістичних систем сільськогосподарських підприємств щорічно втрачається до 10–15% врожаю.

Особливе місце у процесі виробництва та збуту насіння соняшника посідає транспортна логістика. Згідно з нашими даними [14, с. 121–125] обсяги перевезення насіння соняшника в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області з розрахунку на 1 га посіву залежать від питомої ваги цієї культури у посівах сільськогосподарських культур та урожайності соняшника й коливаються у межах від 2,0 т/га (Гребінківський район) до 5,2 т/га (Новосанжарський район). Під час класифікації вантажів за методом АВС-аналізу встановлено, що в Полтавській області

Таблиця 1

**Динаміка виробництва олії соняшникової нерафінованої та її фракцій (окрім хімічно модифікованих) за регіонами України за 2011–2015 рр., тис. т**

Області	Роки					2015 р. у% до 2014 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
АР Крим	0,8	0,3	0,6	...	...	...
Вінницька	139,4	168,3	244	376,6	351,7	252,3
Волинська	...1	...1	...1	...1	...1	...
Дніпровська	207,4	237,5	201,8	296,4	288,1	138,9
Донецька	351,5	388,4	364,2	322,1	153,3	43,6
Житомирська	0,2	0,3	0,1	...1	0,1	50,0
Запорізька	574,4	600,1	444,7	622,8	590,9	102,9
Івано-Франківська	...1	...1	...1	...1	...1	...
Київська	102,4	119,5	109,9	119	115,1	112,4
Кропивницька	382,7	519,5	669,5	765,7	446,6	116,7
Луганська	63,1	59,4	72,9	97,4	91,4	144,9
Львівська	–	...1	...1	...1	–	...
Миколаївська	185,8	327,7	250,3	297,7	255,4	137,5
Одеська	382	482,5	335,2	515,4	529,2	138,5
Полтавська	208,5	215,4	177	232,6	226,4	108,6
Рівненська	...1	...1	...1	...1	...1	...
Сумська	2,2	2	0,3	8,7	9,3	422,7
Тернопільська	...1	...1	3,6	5,4	4	...
Харківська	277	333,9	244	355,7	293	105,8
Херсонська	163,9	202,7	149,1	208,3	201,5	122,9
Хмельницька	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	50,0
Черкаська	77,9	78,7	78,4	85,3	75,1	96,4
Чернівецька	50,6	59,3	46,2	66,1	62,9	124,3
Чернігівська	6,9	7,3	6,2	15,9	20,1	291,3
Всього по Україні	3177,2	3803,6	3402,9	4400,3	3714,9	116,9

<sup>1</sup> Інформацію надано відповідно до Номенклатури продукції промисловості (НПП), яка гармонізована з Класифікацією продукції за видами економічної діяльності ЄС (CPA 2008) та PRODCOM.

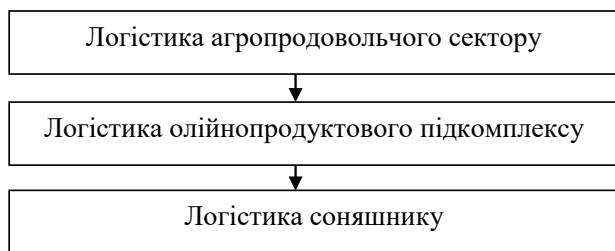
Джерело: [12, с. 117], власні розрахунки

Таблиця 2

**Динаміка виробництва насіння соняшника в Україні за 2011–2015 рр.**

Показники	Роки					2015 р. у% до 2014 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	4717	5082	5090	5212	5166	109,5
Всього виробництво, тис. т, зокрема:	8671	8387	11051	10134	11181	129,0
сільськогосподарські підприємства, тис. т	7289	7131	9446	8682	9549	131
господарства населення, тис. т	1382	1256	1605	1452	1632	118,1
Частка господарств населення у виробництві насіння соняшника, %	15,9	15	14,5	14,3	14,6	-1,38 п.п.
Урожайність з 1 га, ц	18,4	16,5	21,7	19,4	21,6	117,4
Виробництво насіння соняшника на 1 особу, кг	190	184	243	236	261	137,4

Джерело: [12, с. 127–128, 134–138], власні розрахунки



**Рис. 1. Місце логістики соняшнику в системі логістики олійнопродуктового підкомплексу та агропродовольчого сектору економіки**

насіння соняшника (другий клас вантажів) відносяться до групи В (підгрупа В<sub>1</sub>), а в структурі перевезень сільськогосподарських вантажів вони займають 3,0%.

Важливою складовою ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств олійнопродуктового підкомплексу є підвищення енергетичної ефективності їх діяльності. Енергоефективність розглядається як характеристика устаткування, технології, виробництва або системи загалом, що свідчить

про ступінь використання енергії на одиницю кінцевого продукту. Енергоефективність оцінюється як кількісними показниками (кількість використаної енергії з розрахунку на одиницю кінцевого продукту), так і якісними (низька, висока) [15].

Велика увага альтернативним джерелам енергії приділяється на підприємствах з переробки насіння соняшнику. Так, усі заводи, які виробляють олію, використовують лущиння соняшника (2 млн т щорічно), що забезпечує економію 500 млн кубометрів газу щорічно. Згідно з даними асоціації «Укроліяпром» дві тонни лущиння замінюють тисячу кубометрів газу. Це притому, що за ціною перший вид енергоресурсу становить 1300 грн., а другий – 7000 грн. [11]. На залежність логістичних витрат від вартості енергоресурсів вказує Г.Р. Коpecь [16].

Аналіз техніко-технологічного забезпечення процесу вирощування соняшника (табл. 3) свідчить про вищу енергетичну ефективність сучасної техніки виробництва західних країн. Зокрема, порівняно з традиційною технікою вітчизняного виробництва та країн СНД передові зарубіжні технічні засоби (разом із застосуванням відповідних

Таблиця 3

**Обсяги та структура енерговитрат на вирощуванні соняшника (площа посіву становить 100 га, ресурсозберігаюча технологія, попередником є озима пшениця, четвертий клас ґрунтів, четверта група господарств)**

Показники	1-й варіант (традиційна техніка виробництва країн СНД)	2-й варіант (новітня техніка вітчизняного виробництва та країн СНД)	3-й варіант (сучасна техніка виробництва західних країн)	3-й варіант у % до 1-го варіанту
Урожайність, т/га	1,6	2,7	3,7	231,3
Енергоємність виробництва насіння соняшнику, кг/т	44,0	27,8	18,0	40,9
Питомі витрати пального з розрахунку на 1 га посіву, кг	70,4	75,1	66,7	94,7
Структура енерговитрат за групами технологічних процесів, %				
Основний обробіток ґрунту	47,6	45,3	39,2	-8,4 п.п.
Передпосівний обробіток ґрунту та сівба	16,1	15,7	17,0	0,9 п.п.
Догляд за посівами	18,4	10,1	9,6	-8,8 п.п.
Збирання урожаю (без транспортування)	17,9	28,9	34,2	16,6 п.п.

Джерело: розраховано за даними [17, с. 250–253, 325–327, 448–450]

Таблиця 4

**Питомі енерговитрати на збирання соняшнику (четверта група господарств), літрів пального (у чисельнику – з розрахунку на 1 га посіву, у знаменнику – з розрахунку на 1 т насіння соняшника)**

Збиральний агрегат (комбайн), продуктивність	Урожайність, т/га			Варіант 3,7 т/га до варіанту 1,6 т/га
	1,6	2,7	3,7	
<b>ВИСОКОПРОДУКТИВНІ АГРЕГАТИ</b>				
Case-8010 (17,3–29,6 га/зм)	13,4 8,4	15,8 5,9	19,2 5,2	143,3 61,9
Mega-360 (12,1–27,2 га/зм)	11,6 7,3	13,7 5,1	16,6 4,5	143,0 61,6
Lexion-560 (12,3–20,7 га/зм)	17,0 10,7	20,0 7,4	24,2 6,5	142,4 60,8
<b>СЕРЕДНЬОПРОДУКТИВНІ АГРЕГАТИ</b>				
Case-2388 зі жнивркою 1030 (7,9–20,8 га/зм)	15,8 10,0	20,7 7,8	28,9 7,8	182,9 78,0
Case-2366 зі жнивркою 1020 (8,4–19 га/зм)	18,1 11,4	21,3 7,9	16,9 4,6	93,4 40,4
Дон-1500Б з приставкою ПЗС-8-03 (8,3–17,8 га/зм)	17,0 10,7	19,9 7,4	23,9 6,5	140,6 60,8
Дон-1500Б з приставкою ПЗП-6-01Д (7,3–19,3 га/зм)	19,9 12,5	23,3 8,6	28,1 7,6	141,2 60,8
<b>Малопродуктивні агрегати</b>				
СК-5 «Нива» з приставкою НПЗ-4 (4,6–12,1 га/зм)	14,3 9,0	16,8 6,2	20,1 5,4	140,6 60,0

Джерело: розраховано за даними [18, с. 172–177]

технологій, насіння, добрив тощо) забезпечують зростання урожайності в 2–3 рази, зменшення енергоємності виробництва насіння соняшнику на 59,1%.

Збирання насіння соняшнику є одним із найбільш енерговитратних технологічних процесів. Аналіз питомих енерговитрат збиральних агрегатів свідчить про те, що енергоємність процесу збирання соняшнику зменшується під час зростання урожайності (на противагу тенденції зростання питомих витрат пального з розрахунку на 1 га площі). До енергоефективних машин варто віднести високопродуктивні агрегати Mega-360, Case-8010 та збиральний агрегат Case-2366 зі жнивркою 1020, що має середню продуктивність (табл. 4).

**Висновки.** Отже, управління енергетичною ефективністю логістики соняшника є складовою

забезпечення конкурентоспроможності цієї продукції на вітчизняному та світовому ринках. Важливими напрямками енергозбереження є закупівельна логістика ресурсів, необхідних для вирощування соняшника; логістика виробництва, зокрема транспортно-збиральні процеси; логістика складування насіння соняшника та управління їх запасами; логістика збуту насіння соняшника, зокрема транспортно-логістичні процеси. Щодо пропозицій, то доцільно під час вирощування соняшника використовувати енергоефективні зарубіжні технічні засоби (разом із застосуванням відповідних технологій, насіння, добрив тощо), які порівняно з традиційною технікою вітчизняного виробництва та країн СНД забезпечують зростання урожайності в 2–3 рази, зменшення енергоємності виробництва насіння соняшника на 5,9%.

#### Список використаних джерел:

1. Енергозбереження в сільському господарстві (економіка, організація, управління) / [В.В. Гришко, В.І. Перебийніс, В.М. Рабштина]. – Полтава: Полтава. – 1996. – 280 с.
2. Перебийніс В.І. Енергетичний менеджмент: [навч. посіб.] / В.І. Перебийніс. – Полтава: Інтер Графіка, 2004. – 232 с.
3. Перебийніс В.І. Енергетичний фактор забезпечення конкурентоспроможності продукції: [монографія] / В.І. Перебийніс, О.В. Федірець. – Полтава: ПУЕТ. – 2012. – 190 с.
4. Афонченкова Т.М. Економічний механізм енергозабезпечення агропідприємств: [монографія] / Т.М. Афонченкова. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2009. – 176 с.
5. Гавриш В.І. Забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів у аграрному секторі економіки: теорія, методологія, практика: [монографія] / В.І. Гавриш. – Миколаїв: МДАУ, 2007. – 283 с.
6. Величко О.П. Логістика в системі менеджменту підприємств аграрного сектору економіки: [монографія] / О.П. Величко. – Дніпропетровськ: Акцент ПП. – 2015. – 525 с.
7. Колодійчук В.А. Ефективність логістики зерна та продуктів його переробки: [монографія] / В.А. Колодійчук. – Львів: Український бестселер, 2015. – 574 с.
8. Сумець О.М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу: [монографія] / О.М. Сумець. – Х.: Друкарня «Мадрид». – 2015. – 544 с.
9. Перебийніс В.І. Транспортно-логістичні системи підприємств: формування та функціонування: [монографія] / В.І. Перебийніс, О.В. Перебийніс. – Полтава: РВЦ ПУСКУ. – 2006. – 207 с.
10. Перебийніс В.І. Логістичне управління запасами на підприємствах: [монографія] / В.І. Перебийніс, Я.Р. Дробота. – Полтава: ПУЕТ. – 2012. – 279 с.
11. Капшук С.В. Конкуренція за сировину для олійножирового комплексу дедалі загострюватиметься / С.В. Капшук // Сайт асоціації «Укродліяпром» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://infoindustria.com.ua/stepan-kapshuk-konkurenciya-za-sirovinu-dlya-oliyno-zhirovogo-kompleksu-dedali-zagostryuvati-metsya>.
12. Україна у цифрах 2015: статистичний збірник / за ред. І.М. Жук. – К.: Державна служба статистики України. – 2016. – 239 с.
13. Жигаль В.С. Виробництво зернових та олійних культур в Україні та перспективи в умовах світової продовольчої кризи / В.С. Жигаль, О.В. Сікачина; за ред. В.О. Артюшина. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН. – 2008. – 44 с.
14. Транспортний менеджмент і транспортний маркетинг виробничо-комерційної діяльності: [монографія] / [В.І. Перебийніс, Л.М. Болдірева, О.В. Перебийніс]. – Полтава: РВЦ ПУСКУ. – 2009. – 201 с.
15. Гінзбург М.Д. Термінологія. Термінологічні проблеми на шляху ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів / М.Д. Гінзбург // Електроінформ. – 2008. – № 1. – С. 54–55.
16. Копець Г.Р. Логістичні рішення щодо зменшення енергетичних витрат у комунальній економіці / Г.Р. Копець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 15 (633). – С. 326–331.
17. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [монографія] / за ред. Г.Є. Мазнева. – Х.: Майдан. – 2015. – 592 с.
18. Методичні положення та норми продуктивності і витрат пального на збиранні сільськогосподарських культур / [В.С. Пивовар, Л.В. Кукса, М.Ф. Кисляченко та ін.]. – К.: НДІ «Укראгропромпродуктивність». – 2010. – 264 с.

**Болдырева Л. Н.**

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

#### УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЛОГИСТИКИ ПОДСОЛНУХА В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МАСЛОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА

##### Резюме

В статье исследован вопрос управления энергетической эффективностью логистики подсолнуха как составляющей обеспечения конкурентоспособности семян подсолнуха на отечественном и мировом рынках. Доказано, что важными направлениями энергосбережения являются закупочная логистика ресурсов, необходимых для выращивания подсолнуха; логистика производства, в частности транспортно-уборочные процессы; логистика складирования семян подсолнуха и управления их запасами; логистика сбыта семян подсолнуха, в частности транспортно-логистические процессы. Установлено, что энергоёмкость процесса сбора подсолнуха уменьшается при росте урожайности (в противовес тенденции роста удельных расходов топлива из расчета на 1 га площади), а к энергоэффективным машинам следует отнести высокопроизводительные комбайны Mega-360, Case-8010 и уборочный агрегат Case-2366 с жаткой 1020, который имеет среднюю производительность.

**Ключевые слова:** маслопродуктовый подкомплекс, логистика, подсолнух, энергетическая эффективность.

**Boldyrieva L. N.**

Poltava National Technical Yurii Kondratyuk University

## SUNFLOWER LOGISTICS ENERGY EFFICIENCY MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF OIL-PRODUCT SUBCOMPLEX

### Summary

The question of a sunflower logistics' energy efficiency management as a part of procuring competitiveness in the domestic and global markets is investigated. It is proved that important points of energy saving are: purchasing logistics resources needed for growing sunflower; production logistics, including transport and harvesting processes; warehousing logistics of sunflower and management of its stocks; oilseeds sales logistics, particularly transport and logistics processes. Noticed that the energy intensity of the gathering sunflower decreases with increasing yield (as opposed to growth trends in specific fuel consumption per 1 ha), and the energy-efficient vehicles should include high-performance combines Mega-360, Case-8010 and combine unit Case-2366 with header 1020, which has high performance.

**Key words:** oil-product subcomplex, logistics, sunflower, energy efficiency.

УДК 336.225.66

**Гомон М. В.**

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

## РЕАЛІЗАЦІЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено регулюючий вплив пільгового оподаткування на розвиток інноваційної діяльності. Розглянуто визначення податкових пільг як інструмента регулювання стимулюючого характеру. Обґрунтовано значення стимулювання інноваційної діяльності підприємств у розвитку науково-технічного потенціалу країни.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, науково-технічний потенціал, регулятивний потенціал, податкові пільги, стимулювання.

**Постановка проблеми.** Інноваційний розвиток є одним із факторів, за рахунок яких відбувається досягнення високих і стабільних темпів економічного зростання в державі. Нині, у сучасних ринкових умовах, економічні відносини набувають все більш складного характеру, зберігається тенденція інтеграції у світове господарство, в якому стрімко зростає конкуренція. А рівень конкурентоспроможності вказує, наскільки вагоме місце країна посідає серед інших держав, наскільки розвинена її економіка. Важливість інноваційної сфери в економіці вказує на те, що вона потребує певних регулятивних процесів, які змогли б стимулювати її розвиток. Серед різних процесів державного регулювання важливе місце посідає податкове регулювання, яке складається з окремих інструментів. Податкові пільги є одним з інструментів податкового регулювання, тому також мають регулюючий вплив на інноваційну сферу, зокрема на стимулювання інноваційної діяльності. Саме тому дослідження регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішенню питання розвитку та стимулювання інноваційної діяльності присвятили свої дослідження такі науковці, як А.В. Гриньов, М.П. Денисенко, В.І. Захарченко, І.В. Запаріна, Ю.Б. Іванов, С.М. Ілляшенко, А.І. Крисоватий, І.А. Майбуров, Г.В. Марков, В.С. Ткаченко, О.М. Ястремська.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те, що питання регулювання інноваційної діяльності було присвячено чимало наукових праць, ця тема залишається не до кінця опрацьованою. В Україні

податкове стимулювання інноваційної діяльності шляхом застосування податкових пільг протягом усіх років незалежності було недостатньо ефективним та не приносило очікуваних результатів. Саме тому слід приділити цьому питанню увагу та дослідити значення пільгового оподаткування у регулюванні інноваційної діяльності.

**Мета статті** полягає у теоретичному обґрунтуванні значущості стимулювання інноваційної діяльності за допомогою податкових пільг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оцінюючи стан наукового розвитку України порівняно з іншими країнами, можна сказати, що він не досягнув належного рівня, незважаючи на те, що країна має високий науково-технічний потенціал. Показник Глобального інноваційного індексу в Україні становить 0,84 за 2016 рік. Згідно з даними звіту Всесвітньої організації інтелектуальної власності Україна посідає 56 місце у розвитку інновацій [1].

Для оцінки необхідності стимулювання інноваційної активності доцільно провести аналіз стану інноваційної діяльності в Україні. Щодо стану інноваційної діяльності в межах самої країни, то ситуація за останні роки є прийнятною завдяки рівню науково-технічного потенціалу, але потребує покращень. На рис. 1 зображено середній показник інноваційної активності підприємств за видами економічної діяльності у 2012–2014 рр.

За видами економічної діяльності протягом 2012–2014 рр. найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах переробної промисловості (20,3%), з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (18,6%), а також інформації та телекомунікації (16,3%).

**Boldyrieva L. N.**

Poltava National Technical Yurii Kondratyuk University

## SUNFLOWER LOGISTICS ENERGY EFFICIENCY MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF OIL-PRODUCT SUBCOMPLEX

### Summary

The question of a sunflower logistics' energy efficiency management as a part of procuring competitiveness in the domestic and global markets is investigated. It is proved that important points of energy saving are: purchasing logistics resources needed for growing sunflower; production logistics, including transport and harvesting processes; warehousing logistics of sunflower and management of its stocks; oilseeds sales logistics, particularly transport and logistics processes. Noticed that the energy intensity of the gathering sunflower decreases with increasing yield (as opposed to growth trends in specific fuel consumption per 1 ha), and the energy-efficient vehicles should include high-performance combines Mega-360, Case-8010 and combine unit Case-2366 with header 1020, which has high performance.

**Key words:** oil-product subcomplex, logistics, sunflower, energy efficiency.

УДК 336.225.66

**Гомон М. В.**

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

## РЕАЛІЗАЦІЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено регулюючий вплив пільгового оподаткування на розвиток інноваційної діяльності. Розглянуто визначення податкових пільг як інструмента регулювання стимулюючого характеру. Обґрунтовано значення стимулювання інноваційної діяльності підприємств у розвитку науково-технічного потенціалу країни.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, науково-технічний потенціал, регулятивний потенціал, податкові пільги, стимулювання.

**Постановка проблеми.** Інноваційний розвиток є одним із факторів, за рахунок яких відбувається досягнення високих і стабільних темпів економічного зростання в державі. Нині, у сучасних ринкових умовах, економічні відносини набувають все більш складного характеру, зберігається тенденція інтеграції у світове господарство, в якому стрімко зростає конкуренція. А рівень конкурентоспроможності вказує, наскільки вагоме місце країна посідає серед інших держав, наскільки розвинена її економіка. Важливість інноваційної сфери в економіці вказує на те, що вона потребує певних регулятивних процесів, які змогли б стимулювати її розвиток. Серед різних процесів державного регулювання важливе місце посідає податкове регулювання, яке складається з окремих інструментів. Податкові пільги є одним з інструментів податкового регулювання, тому також мають регулюючий вплив на інноваційну сферу, зокрема на стимулювання інноваційної діяльності. Саме тому дослідження регулятивного потенціалу пільгового оподаткування інноваційної діяльності є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вирішенню питання розвитку та стимулювання інноваційної діяльності присвятили свої дослідження такі науковці, як А.В. Гриньов, М.П. Денисенко, В.І. Захарченко, І.В. Запаріна, Ю.Б. Іванов, С.М. Ілляшенко, А.І. Крисоватий, І.А. Майбуров, Г.В. Марков, В.С. Ткаченко, О.М. Ястремська.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те, що питання регулювання інноваційної діяльності було присвячено чимало наукових праць, ця тема залишається не до кінця опрацьованою. В Україні

податкове стимулювання інноваційної діяльності шляхом застосування податкових пільг протягом усіх років незалежності було недостатньо ефективним та не приносило очікуваних результатів. Саме тому слід приділити цьому питанню увагу та дослідити значення пільгового оподаткування у регулюванні інноваційної діяльності.

**Мета статті** полягає у теоретичному обґрунтуванні значущості стимулювання інноваційної діяльності за допомогою податкових пільг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оцінюючи стан наукового розвитку України порівняно з іншими країнами, можна сказати, що він не досягнув належного рівня, незважаючи на те, що країна має високий науково-технічний потенціал. Показник Глобального інноваційного індексу в Україні становить 0,84 за 2016 рік. Згідно з даними звіту Всесвітньої організації інтелектуальної власності Україна посідає 56 місце у розвитку інновацій [1].

Для оцінки необхідності стимулювання інноваційної активності доцільно провести аналіз стану інноваційної діяльності в Україні. Щодо стану інноваційної діяльності в межах самої країни, то ситуація за останні роки є прийнятною завдяки рівню науково-технічного потенціалу, але потребує покращень. На рис. 1 зображено середній показник інноваційної активності підприємств за видами економічної діяльності у 2012–2014 рр.

За видами економічної діяльності протягом 2012–2014 рр. найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах переробної промисловості (20,3%), з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (18,6%), а також інформації та телекомунікації (16,3%).

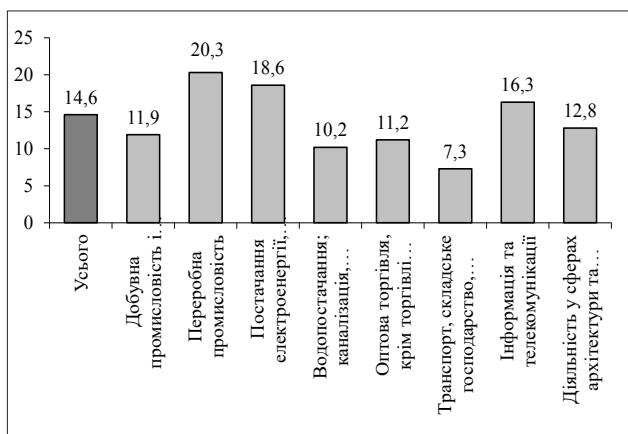


Рис. 1. Інноваційна активність підприємств у 2012–2014 рр. (за КВЕД)

Джерело: [2]

Таблиця 1  
Розподіл неінноваційних підприємств за причинами, що перешкоджали здійсненню інновацій протягом 2012–2014 рр., %

Немає вагомих причин здійснювати інновації	81,2
Зокрема: низький попит на інновації на ринку через попередні інновації	21,0
через попередні інновації	24,8
через дуже низьку конкуренцію підприємства на ринку	18,0
відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій	17,4
Можливого впровадженню інновацій перешкоджають вагомі чинники	18,8
Зокрема: відсутність коштів у межах підприємства	5,4
відсутність кредитів або прямих інвестицій	2,1
відсутність кваліфікованих працівників у рамках підприємства	1,7
труднощі в отриманні державної підтримки або субсидій для інновацій	2,8
відсутність партнерів по співпраці	1,4
невизначений попит на інноваційні ідеї	3,3
незначний рівень надання податкових пільг	2,1

Джерело: [3]

Таблиця 2  
Обсяг витрат у ВВП на інновації, %

Країна	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ЄС-28	1,94	1,93	1,97	2,01	2,03	2,03
Болгарія	0,51	0,59	0,55	0,62	0,65	0,80
Естонія	1,4	1,58	2,34	2,16	1,71	1,44
Іспанія	1,35	1,35	1,32	1,27	1,26	1,23
Латвія	0,45	0,6	0,7	0,66	0,61	0,69
Литва	0,83	0,78	0,9	0,9	0,95	1,01
Німеччина	2,73	2,72	2,8	2,88	2,83	2,87
Польща	0,67	0,72	0,75	0,89	0,87	0,94
Румунія	0,46	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38
Словаччина	0,47	0,62	0,67	0,81	0,83	0,89
Угорщина	1,14	1,15	1,2	1,27	1,40	1,37
Чеська Республіка	1,3	1,34	1,56	1,79	1,91	2,00
Україна	0,86	0,83	0,74	0,75	0,70	0,66

Джерело: [4]

При цьому вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (по 15,6%), а також підприємств інформації та телекомунікації (10,6%); з нетехнологічними інноваціями – серед підприємств переробної промисловості, інформації та телекомунікації (по 11,1%), оптової торгівлі, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами (9,1%).

У табл. 1 наведено розподіл підприємств, які вважали, що зазначені фактори суттєво впливали на їхнє рішення розвивати інноваційні проекти або стримували здійснення інноваційної діяльності упродовж 2012–2014 рр.

Для порівняння України з європейськими країнами у табл. 2 подано обсяг витрат у ВВП на інновації.

За результатами табл. 2 бачимо, що Україна має найнижчі показники витрат на інновації, винятком є Румунія.

Розподіл загального обсягу фінансування науково-технічних робіт в Україні за джерелами у 2015 р. представлений на рис. 2.

У 2012–2014 рр. витрати на інновації переважно здійснювались за рахунок власних коштів (понад 90% загального обсягу фінансування), кредитів (3,6%) та бюджетних коштів (2,6%).

Виходячи з цих даних, можна сказати, що інноваційна діяльність не отримує належної фінансової підтримки від держави та фінансується за рахунок власних коштів. Загальні показники інноваційної активності підприємств досить низькі, здебільшого через вагомі чинники, що перешкоджають інноваційній діяльності. Такий чинник, як відсутність державної підтримки або субсидій для інновацій, склав 2,8%, а незначний рівень надання податкових пільг дорівнює 2,1%. Зазначені показники свідчать про те, що недостатній рівень державної підтримки та недосконалий механізм податкового регулювання мають значення у розвитку інноваційної діяльності. Для розвитку інноваційної діяльності потрібно удосконалити механізм державного впливу на формування та стимулювання розвитку інноваційної діяльності.

Стимулююча інноваційна політика – це складне комплексне явище, яка складає елементи, з одного боку, національної макроекономічної політики щодо створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, а з іншого – запровадження на державному рівні спеціальних стимулів інноваційних технологічних змін. Такий елемент державної інноваційної політики, як запровадження спеціальних стимулів інноваційних технологічних змін, реалізується такими заходами:

– пряме державне фінансування інноваційних інвестицій щодо реалізації програм структурної перебудови економіки

– пряме державне фінансування інвестицій в розвиток наукової інфраструктури

– застосування системи податкових пільг за умови їх використання на інвестування інновацій

– запровадження статистичного обліку щодо обсягів і результатів використання інвестиційно-інноваційних податкових пільг

– введення в дію положення про дозвіл прискореної амортизації основних фондів підприємств [6].

Таким чином, надання податкових пільг входить до методів державного стимулювання інноваційної діяльності. Податкові пільги також є інструментом податкового регулювання.

Податкове регулювання є окремим проявом податкової політики, що регулює економічні процеси у суспільстві та має відношення і до інноваційної діяльності. Податкове регулювання – комплекс заходів у податковій сфері (зміна ставок оподаткування, надання податкових пільг, скасування певних видів податків тощо), за допомогою яких держава впливає на процес перерозподілу національного доходу на користь окремих класів, соціальних верств, а також на інвестиції, науково-технічний розвиток, економічне зростання тощо [7]. Основними завданнями податкового регулювання є регулювання попиту та пропозиції, вплив на темпи інфляційних процесів, формування раціональної галузевої інфраструктури, стимулювання інвестиційних процесів, формування раціонального співвідношення між накопиченням і споживанням, підтримка інноваційної діяльності [8].

Податкове регулювання не може існувати без інструментів та важелів, за допомогою яких здійснюється його діяльність, а також які складають основу його механізму. Тому податкове регулювання у всіх його проявах реалізується на практиці шляхом застосування спеціальних засобів податкової політики, тобто інструментів податкового регулювання. Під інструментом податкового регулювання пропонується розуміти сукупність норм податкового законодавства, що забезпечують вплив держави на економічну поведінку платника податків через його економічні інтереси з метою досягнення певного економічного або соціального результату.

Застосування податкових пільг відноситься до інструментів стимулюючого напряму впливу. Використання таких інструментів дає змогу знизити податкове навантаження на відповідних суб'єктів оподаткування, зменшуючи тим самим непродуктивне вилучення їх фінансових ресурсів, а також створює зацікавленість платників виконувати дії, які є пріоритетними з боку суспільних інтересів.

Податкові пільги є особливим інструментом податного регулювання, який варто розглядати окремо, адже податкова пільга є скоріше винятком із загальних правил податкового законодавства, який надає платнику податків можливість зменшити суму податку або звільняє його від виконання окремих обов'язків і правил, пов'язаних із податковим законодавством [9].

Податкові пільги мають свої характерні ознаки, які і відрізняють їх від інших інструментів.

Обмежена сфера застосування. Податкова пільга – це один з елементів податку як економічної категорії. Кожна з податкових пільг відповідає тільки конкретному податку, при цьому сфера її застосування обмежується виключно тим податком або збором, в механізм якого вона вбудована.

Стимулююча спрямованість. На відміну від інших інструментів податкового регулювання, податкові пільги спря-

мовані виключно на стимулювання або підтримку платників шляхом зменшення їх податкових зобов'язань чи створення інших, більш привілейованих порівняно з іншими платниками, умов оподаткування.

Мобільність. Податкові пільги дають змогу досить оперативно коригувати умови оподаткування з метою забезпечення ефективної реалізації регулюючої функції податків, тобто вони можуть розглядатися як регулюючий податковий механізм тактичного характеру [10].

Сукупність цих ознак податкових і пільг як інструмента податкового регулювання свідчить про те, що податкові пільги мають регулятивний потенціал.

В економічних науках поняття «потенціал» означає сукупність всіх наявних засобів, можливостей, ресурсів, продуктивних сил тощо, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети [11]. Регулятивний потенціал пільгового оподаткування виражається у тому, наскільки повно та ефективно податкові пільги можуть виступати у ролі інструмента реалізації регулятивної функції податків, реалізації їх можливостей заради досягнення завдань процесів регулювання. Регулятивний потенціал пільгового оподаткування – це можливість регулювання та міра регулюючого впливу на певний економічний процес, зокрема на стимулювання інноваційної діяльності підприємства.

Пільгове оподаткування є одним з основних інструментів, що використовують національні уряди для створення економічних стимулів у міжнародній податковій конкуренції. На протиположних податковим ставкам, податкові пільги мають довгостроковий ефект, а саме зменшують податкове навантаження на прибуток протягом строку їх дії [12].

Одним із аспектів державного регулювання інноваційної діяльності є встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності.

В Законі України «Про інноваційну діяльність» виключені статті, які стосуються особливостей оподаткування інноваційної діяльності. Пільги у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності, визначені Законами «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», норми щодо пільг з оподаткування, передбачені Законом України «Про інноваційну діяльність», з 1 січня 2003 року розповсюджуються на суб'єктів інноваційної діяльності, інноваційні проекти, відповідним чином

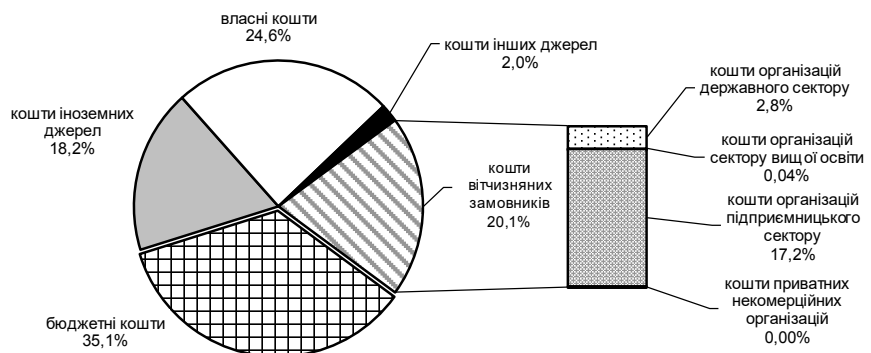


Рис. 2. Розподіл загального обсягу фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні за джерелами у 2015 р.,%

Джерело: [5]



зарєєстровані центральним органом виконавчої влади з питань інноваційної діяльності.

Стан пільгового оподаткування інноваційної діяльності в Україні потребує розвитку. В українському законодавстві, хоча і присутні законодавчі акти, які регулюють інноваційну діяльність, цілісної і доробленої стратегії науково-технічного розвитку немає. Потрібно розглянути можливість запозичення досвіду країн, які активно впроваджують податкові пільги у стимулюванні інноваційної діяльності.

Інноваційна спроможність та технологічна готовність є невід'ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах. У подальшому роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності буде тільки зростати, оскільки буде змінюватися структура світового промислового виробництва на користь високотехнологічних галузей.

Для того щоб ефективно використовувати наявний потенціал інноваційного розвитку економіки України, необхідно вдосконалити систему стимулювання й активізації інноваційної діяльності підприємств. Для цього потрібно забезпечення високого рівня регулятивного потенціалу пільгового оподаткування.

**Висновки.** Таким чином, автором статті було обґрунтовано важливість реалізації регулятивного потенціалу пільгового оподаткування в інноваційній діяльності.

#### Список використаних джерел:

1. The Global Innovation Index 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report>.
2. Сайт Державної статистичної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: [навч. посіб.] / [В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов]. – К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 448 с.
4. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020\\_20&plugin=1](http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=t2020_20&plugin=1).
5. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: [монографія] / А.І. Крисоватий. – Тернопіль: Картбланш. – 2005. – 371 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т. – К.: Академія. – 2001. – Т. 2. – 2001. – 770 с.
7. Іванов Ю.Б. Регулятивний потенціал податкової системи України: [монографія] / за заг. ред. Ю.Б. Іванова. – Х.: ХНЕУ. – 2009. – 400 с.
8. Майбууров И.А. Сущность и классификация налоговых льгот / И.А. Майбууров // Налогообложение: проблемы науки и практики – 2008. – Х.: ИД «ИНЖЭК». – 2008. – С. 93–112.
9. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій: [навчальний посібник] / за ред. Ю.Б. Іванова, А.І. Майбуурова. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2010. – 492 с.
10. Економічна енциклопедія / [редкол.: С.В. Мочерний та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
11. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємства / О.Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8–11.
12. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-прес. – 2004. – 241 с.

**Гомон М. В.**

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

#### РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГУЛЯТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

##### Резюме

В статье исследовано регулирующее влияние льготного налогообложения на развитие инновационной деятельности. Рассмотрено определение налоговых льгот как инструмента регулирования стимулирующего характера. Обосновано значение стимулирования инновационной деятельности предприятий в развитии научно-технического потенциала страны.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, научно-технический потенциал, регулятивный потенциал, налоговые льготы, стимулирование.

В Україні показники рівня інноваційної активності низькі порівняно з іншими країнами. Причинами є недостатня державна підтримка, наукові та науково-технічні розробки фінансуються здебільшого власними коштами. Також одними із чинників, що перешкоджають інноваційній діяльності, стали недостатнє надання державних субсидій та податкових пільг.

Пільги дійсно можуть стати способом стимулювання інноваційної діяльності. Застосування пільгового оподаткування є одним із стимулюючих заходів державної інноваційної політики. Також податкові пільги є інструментом податкового регулювання та мають таку важливу ознаку, як стимулююча спрямованість.

Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що податкові пільги мають регулятивний потенціал, який полягає у реалізації всіх наявних можливостей податкових пільг під час досягнення завдань регулювання. Реалізація регулятивного потенціалу податкових пільг є важливою в інноваційній діяльності, оскільки стан інноваційного розвитку є низьким, інноваційна діяльність потребує підтримки і стимулювання.

Тому для підвищення рівня інноваційної активності доцільно переглянути і доробити систему пільгового оподаткування інноваційної діяльності для максимальної реалізації його регулятивного потенціалу.

**Homon M. V.**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

## REALIZATION OF THE REGULATORY POTENTIAL OF TAX INCENTIVES IN INNOVATION ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

### Summary

The regulatory effect of preferential taxation on the development of innovative activity is investigated in the article. Considered the determination of tax incentives as a tool for regulation with a stimulating character. Justified the importance of stimulation of innovation in the development of the country's scientific and technological potential.

**Key words:** innovation activity, scientific and technological potential, regulatory potential, tax incentives, stimulation.

УДК 316.46:338.21

**Масленніков Є.І.**

**Загородна Ю.О.**

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

## ЛІДЕРСТВО ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуті теоретичні підходи до визначення сутності лідерства як чинника розвитку інноваційного менеджменту. Визначено основні відмінні характеристики традиційного та інноваційного лідерства, транзакційного та трансформаційного лідерства.

**Ключові слова:** лідерство, інноваційний менеджмент, транзакційне лідерство, трансформаційне лідерство, інноваційне лідерство.

**Постановка проблеми.** Лідерство неминуче пов'язано з ефективною діяльністю підприємства в інноваційному менеджменті. Підприємство функціонує з певними цілями. Для досягнення мети, діяльність підприємства повинна бути цілеспрямованою. Саме напрям діяльності здійснюється через лідерство. Інноваційний лідер володіє необхідними якостями і знаннями, які допомагають досягти ефективних результатів підприємства. В інноваційному менеджменті лідерство займає ключові позиції щодо системи керівництва та побудови організаційної структури управління.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Різні аспекти цієї проблеми досліджували такі фахівці в області інноваційного менеджменту як: Б. Басс, Д. Бернс, К. Боулдінг, Е. Кузнецов, Є. Масленніков, О. Молчанова, П. Нордхаус, А. Пригожин, Ю. Сафонов, Ф. Фідлер й ін. Ці вчені в повній мірі розкрили важливість лідерства на підприємстві в традиційному та інноваційному менеджменті.

**Мета статті.** Виходячи з актуальності і ступеня вивчення наукової розробки проблеми, мета роботи полягає у вивченні та аналізі лідерства як чинника розвитку інноваційного менеджменту.

**Методи дослідження.** При дослідженні теоретичних питань інформаційну базу склали праці відомих вчених, фахівців-практиків щодо лідерства в інноваційному менеджменті та його впливу на ефективність управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом всієї історії існувало безліч різних думок щодо того, що значить бути лідером. Стародавній китайський генерал і автор знаменитого трактату про військової стратегії «Мистецтво війни» Сунь Цзи описав лідера як того, хто «культує моральний закон і суворо дотримується правильним методам і дисципліни». Історик XIX ст. Т. Карлейль вважав, що лідерами народжуються, а не стають, хоча англійський філософ Г. Спенсер

Таблиця 1  
**Визначення поняття «лідерство»  
з точки зору різних вчених**

Автор	Визначення лідерства
Кеннет Боулдінг	Процес, за допомогою якого людина впливає на інших, щоб досягти певних результатів і спрямовує підприємство в необхідну сторону, що робить її більш послідовною та узгодженою.
Пітер Норфоус	Процес, за допомогою якого індивід впливає на групу людей для досягнення спільної мети.
Гері Юкл	Процес впливу на інших, щоб зрозуміти і домовитися про те, що повинно бути зроблено і як це робити, також процес полегшення індивідуальних і колективних зусиль для досягнення загальних цілей.
Стівен Зейтчик	Здатність надихнути інших, щоб продовжити своє бачення в рамках заданих параметрів, до такої міри, що вони стає спільним зусиллям, спільним баченням і успіхом.
Кевін Круз	Процес соціального впливу, яке максимізує зусилля інших, спрямованих на досягнення мети.
Михайло Кіпніс	Можливість вести за собою людей.
Генрі Мінцберг	Це здатність чинити вплив на окремі особистості й групи, спрямовуючи їхні зусилля для досягнення мети організації.
Є.І. Масленніков	Сукупність компетенцій направлених на ефективний вплив персоналу підприємства.
Томаш-Гаррір Массарік	Це тип управлінської взаємодії (в даному випадку між лідером і послідовниками), заснований на найбільш ефективному для даної ситуації поєднанні різних джерел влади і спрямований на спонукання людей до досягнення загальних цілей.
І. Вешлер	Це засіб, за допомогою якого керівник впливає на поведінку людей, примушуючи їх вести себе певним чином.

Джерело: складено авторами на основі [1-10]

**Homon M. V.**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

## REALIZATION OF THE REGULATORY POTENTIAL OF TAX INCENTIVES IN INNOVATION ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

### Summary

The regulatory effect of preferential taxation on the development of innovative activity is investigated in the article. Considered the determination of tax incentives as a tool for regulation with a stimulating character. Justified the importance of stimulation of innovation in the development of the country's scientific and technological potential.

**Key words:** innovation activity, scientific and technological potential, regulatory potential, tax incentives, stimulation.

УДК 316.46:338.21

**Масленніков Є.І.**

**Загородна Ю.О.**

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

## ЛІДЕРСТВО ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуті теоретичні підходи до визначення сутності лідерства як чинника розвитку інноваційного менеджменту. Визначено основні відмінні характеристики традиційного та інноваційного лідерства, транзакційного та трансформаційного лідерства.

**Ключові слова:** лідерство, інноваційний менеджмент, транзакційне лідерство, трансформаційне лідерство, інноваційне лідерство.

**Постановка проблеми.** Лідерство неминуче пов'язано з ефективною діяльністю підприємства в інноваційному менеджменті. Підприємство функціонує з певними цілями. Для досягнення мети, діяльність підприємства повинна бути цілеспрямованою. Саме напрям діяльності здійснюється через лідерство. Інноваційний лідер володіє необхідними якостями і знаннями, які допомагають досягти ефективних результатів підприємства. В інноваційному менеджменті лідерство займає ключові позиції щодо системи керівництва та побудови організаційної структури управління.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Різні аспекти цієї проблеми досліджували такі фахівці в області інноваційного менеджменту як: Б. Басс, Д. Бернс, К. Боулдінг, Е. Кузнецов, Є. Масленніков, О. Молчанова, П. Нордхаус, А. Пригожин, Ю. Сафонов, Ф. Фідлер й ін. Ці вчені в повній мірі розкрили важливість лідерства на підприємстві в традиційному та інноваційному менеджменті.

**Мета статті.** Виходячи з актуальності і ступеня вивчення наукової розробки проблеми, мета роботи полягає у вивченні та аналізі лідерства як чинника розвитку інноваційного менеджменту.

**Методи дослідження.** При дослідженні теоретичних питань інформаційну базу склали праці відомих вчених, фахівців-практиків щодо лідерства в інноваційному менеджменті та його впливу на ефективність управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом всієї історії існувало безліч різних думок щодо того, що значить бути лідером. Стародавній китайський генерал і автор знаменитого трактату про військової стратегії «Мистецтво війни» Сунь Цзи описав лідера як того, хто «культує моральний закон і суворо дотримується правильним методам і дисципліни». Історик XIX ст. Т. Карлейль вважав, що лідерами народжуються, а не стають, хоча англійський філософ Г. Спенсер

Таблиця 1  
**Визначення поняття «лідерство»  
з точки зору різних вчених**

Автор	Визначення лідерства
Кеннет Боулдінг	Процес, за допомогою якого людина впливає на інших, щоб досягти певних результатів і спрямовує підприємство в необхідну сторону, що робить її більш послідовною та узгодженою.
Пітер Норфоус	Процес, за допомогою якого індивід впливає на групу людей для досягнення спільної мети.
Гері Юкл	Процес впливу на інших, щоб зрозуміти і домовитися про те, що повинно бути зроблено і як це робити, також процес полегшення індивідуальних і колективних зусиль для досягнення загальних цілей.
Стівен Зейтчик	Здатність надихнути інших, щоб продовжити своє бачення в рамках заданих параметрів, до такої міри, що вони стає спільним зусиллям, спільним баченням і успіхом.
Кевін Круз	Процес соціального впливу, яке максимізує зусилля інших, спрямованих на досягнення мети.
Михайло Кіпніс	Можливість вести за собою людей.
Генрі Мінцберг	Це здатність чинити вплив на окремі особистості й групи, спрямовуючи їхні зусилля для досягнення мети організації.
Є.І. Масленніков	Сукупність компетенцій направлених на ефективний вплив персоналу підприємства.
Томаш-Гаррір Массарік	Це тип управлінської взаємодії (в даному випадку між лідером і послідовниками), заснований на найбільш ефективному для даної ситуації поєднанні різних джерел влади і спрямований на спонукання людей до досягнення загальних цілей.
І. Вешлер	Це засіб, за допомогою якого керівник впливає на поведінку людей, примушуючи їх вести себе певним чином.

Джерело: складено авторами на основі [1-10]

Таблиця 2  
Відмінність між менеджментом і лідерством

Менеджмент	Лідерство
Створює порядок і послідовність	Створює зміну і рух
Планування та бюджетування	Встановлюють напрям
<ul style="list-style-type: none"> <li>Встановити графіки</li> <li>Розподіляти ресурси</li> <li>Створення повісток дня</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Створити бачення</li> <li>Прояснити картину ситуації</li> <li>Встановлювати стратегії</li> </ul>
Організація та кадрове забезпечення	Регулювати персонал
<ul style="list-style-type: none"> <li>Створювати структуру організації</li> <li>Створювати нові робочі місця</li> <li>Встановлювати правила і процедури</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Пов'язувати цілі організації</li> <li>Встановлювати зобов'язання</li> <li>Створювати команди і коаліції</li> </ul>
Контролювати і вирішувати проблеми	Мотивувати і надихати
<ul style="list-style-type: none"> <li>Розробити стимули</li> <li>Генерувати креативні рішення</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Надихати і заряджати енергією</li> <li>Наділяти повноваженнями</li> </ul>

Джерело: складено авторами на основі [1-10]

Таблиця 3  
Відмінні характеристики традиційного та інноваційного лідерства

Традиційне лідерство	Інноваційне лідерство
Роль особистості	Роль команди
Підтримує рух	Дає імпульс руху
Ресурс – капітал	Ресурс – знання
Вертикальна ієрархія	Принципово нова, мережева система комунікацій
Відносини «начальник – підлеглий»	Партнерські відносини – на рівних
Керує	Надихає
Спирається на владу	Спирається на добру волю
Викликає повагу	Викликає натхнення
Карає винних	Вирішує проблему
Впевненість заснована на авторитеті	Впевненість заснована на таланті і вірі
Живе справжнім	Дивиться в майбутнє
Мінімізує ризик	Приймає розрахункові ризики
Користується повагою	Відчуває визнання
Перевіряє і контролює	Довіряє і делегує
Підвищує ефективність і дієвість	Знаходить нові підходи
Має сильне почуття напрямки і цілі	Має чітке бачення
Відається пріоритет оперативним над стратегічними питаннями	Відається пріоритет над стратегічними оперативними питаннями
Дає вказівки і розпорядження	Задає питання і пропонує їм подати свої пропозиції
Є вирішальним, часто без попередньої консультації	Розмірковує, перш ніж приймати рішення
Наймає спираючись на досвід, послужний список і кваліфікації	Наймає на основі відносини, творчий потенціал і приховані здібності
Відлякує незгодних	Закликає до конструктивного інакомислення
Піклується про результати	Піклується про ідеї, людей та бачення
Пропагує себе як лідера і формального лідера	Ділиться успіхами і престижем з командою
Заохочує ідеї, інновації та веселощі	Заохочує дії, активність і роботу
Нагороди продуктивності	Нагороди підприємницької діяльності
Бачить технологію як засіб, щоб робити речі краще, швидше і дешевше	Бачить технологію як засіб, щоб робити речі абсолютно по-різному

Джерело: складено авторами на основі [1-10]

стверджував, що лідер – це результат суспільства, в якому вони живуть [1–2].

Наступні десятиліття принесли незліченну кількість досліджень і детальної інформації, які деталізували широкий спектр лідерських якостей, стилів і характеристик, з конкретним визначенням виражених типів лідерства.

Різні наукові школи і вчені вирішили, що немає єдиного визначення лідерства. Що працює для одного лідера, можливо, не обов'язково працює для іншого, в залежності від обставин і типу особистості. Але всі різні вчення дотримуються однієї думки, що справжній лідер повинен вміти надихати його або її команду.

Лідерство і менеджмент на підприємстві – дві окремі, доповнюють один одного системи дій. Для успіху компанії в сучасному діловому світі, все більш складному і швидко мінливому, необхідно засвоїти обидві.

Найважливіша функція інноваційного менеджменту – забезпечити порядок і узгодженість в підприємстві, в той час як основна функція лідерства – виробляти зміну і рух. Участь в організації веде до появи соціального поверну в аналізі психологічних характеристик лідерства і менеджменту [3].

Стрімкі технологічні інновації, ринкові зміни, глобалізація економіки, розвиток електронного бізнесу сприяють появі лідерів нового типу. Інноваційний лідер надихає, мотивує, інтелектуально стимулює, використовуючи такі інструменти, як переконуючий вплив, що породжують ідеї, що надихає мотивація, інтелектуальна стимуляція, індивідуальний підхід, почуття колективної ефективності, трансляція місії і призначення своїм послідовникам.

В складних економічних умовах та міжнародної конкуренції, суб'єкти господарювання в Україні шукають нові шляхи для зростання. Як відомо, якість управління підприємством багато в чому визначається ефективністю рішень, прийнятих керівниками різних рівнів – вищої, середньої і нижньої ланок. Для прийняття таких рішень менеджерам необхідно володіти достовірною, оперативною і регулярною інформацією про стан справ. Загальний напрям підвищення ефективності управління можна визначити як необхідність переключення уваги керівників і спеціалістів підприємств з організаційно-технічних завдань на організаційно-економічні питання, з урахуванням як стратегічних завдань, так і локальних проблем. Тільки на основі сучасних систем управління можуть бути вирішені завдання взаємозв'язки виробничих і фінансових аспектів управління підприємством. Для успішного вирішення поставлених завдань необхідна серйозна підготовка управлінського персоналу для підвищення їх кваліфікації та приведення її у відповідність з новими економічними умовами. При цьому важливі не тільки нові економічні, математичні, інформаційні знання, але і певна психологічна переорієнтація, що дозволяє подолати стереотипи, відмовитися від застарілих форм та методів роботи.

Інноваційне лідерство – це майбутнє бізнесу. Воно вирішує проблеми як на корпоративному, так і на індивідуальному рівні і пропонує рішення, які можуть призвести до збільшення можливостей для бізнесу, особистого і професійного задоволення працівниками та інновацій, що ведуть до зростання корпоративного прибутку [4].

Для підвищення ефективності управління підприємств в інноваційному менеджменті слід роз-

глядати вплив транзакційного та трансформаційного лідерства в сучасних умовах. Початкові дослідження зображують транзакційне лідерство і трансформаційне лідерство як взаємовиключні, але дослідник Б. Басс визначає транзакційне і трансформаційне лідерство як континуум, а не протилежності. Трансформаційний стиль лідерства є доповненням до стилю транзакцій і, ймовірно, буде неефективний при повній відсутності ділових відносин між керівниками і підлеглими [4]. Однак розуміння різниці між транзакційним і трансформаційним лідерством в інноваційному менеджменті має визначальне значення для всієї концепції теорії трансформаційного лідерства.

Різні вчені і дослідники в області лідерства висловлюють різноманітні думки щодо впливу транзакційного та трансформаційного лідерства на діяльність підприємства. Наприклад, дослідник Дж. Бернс описує дії транзакційних лідерів наступним чином: «...Транзакційні лідери розглядають підходи послідовників з огляду на зміни однієї речі на іншу...», в теж час підходи трансформаційних лідерів як: «... визнає і використовує існуючу потребу або попит потенційних послідовників... шукає потенційні мотиви в послідовників, прагне задовольнити вищі потреби...». На думку вчених Хеллригеля і Слокума завдання транзакційного лідера полягає в тому, щоб допомогти своїм підлеглим стати новими лідерами [4–6].

Трансформаційний лідер сприяє перегляду місії людей, продовження їх зобов'язань та реструктуризацію системи для досягнення мети. Це відносини взаємного стимулювання і піднесення, які перетворюють послідовників лідерів і можуть конвертувати лідерів в моральних агентів. Існують відмінності між транзакційних і трансформаційних лідерством в інноваційному менеджменті, які представлені в таблиці 4.

Трансформаційний лідер закликає своїх послідовників любити своє ремесло і значення їх власного внеску, роблячи позитивні зміни до майбутніх лідерів. Цей стиль керівництва являє собою лідера, який надихає послідовників, знає його послідовників. Перевага транзакційного керівництва, у тому що воно чітко визначає ролі та очікування від лідера і послідовників. Стиль також гарантує, що культура в організації ведеться у відповідності з правилами та поведінковими нормами. З іншого боку, стиль транзакційного лідерства означає, що нездатність досягти очікуваного результату може призвести до наслідків, як скорочення заробітної плати, відсутність премій, або ще гірше – звільнення. За тимчасової шкалою, розглядаючи минуле, сьогодення і майбутнє, мета лідерства – допомогти підприємству адаптуватися до змін. Минулі дослідження визначають здатність лідера до самосвідомості компонентів, які визначаються як глибоке розуміння своїх емоцій, сильних і слабких сторін, потреб і рушійної сили. Однак самосвідомість – компонент не досить глибока, щоб заповнити розрив між інтелектуальним розумінням і його здатність до застосування знань, тому що емоції в основному закладені в підсвідомості.

В даний час лідерство належить до соціального середовища, в якому воно діє. Раса, яка виявляється в ефективних лідерів – емпатія, яка є вмінням розуміти емоційний стан інших людей і вмінням лікувати людей відповідно до їх емоційними реакціями. Однак, іноді лідери навіть не розуміють, про своїх власних цінностях і цілях, таким чином вони не в змозі співчувати іншим. Майбутнє означає, що кожна людина потребує цілі, і люди можуть отримати розчарування, коли вони зрозуміють, що вони не можуть досягти своїх цілей. Щоб досягти мети, лідерам потрібна мотивація.

Хроніка лідерства прагне довести, що розвиток лідерства не є фіксованим поведінкою, щоб стати ефективним лідером слід змінюватися з плином часу. Лідерами повинні бути ті, які ініціюють зміни і допомагають їх організаціям пристосовувати

Таблиця 4

**Відмінні характеристики транзакційного та трансформаційного лідерства**

Транзакційне лідерство	Трансформаційне лідерство
Усвідомлення зв'язку між зусиллями і винагородою.	Лідери пробуджують емоції у своїх послідовників, що мотивує їх діяти поза рамками того, що можна назвати відносинами обміну.
Керівництво чуйне і його основна спрямованість – це вирішення нагальних завдань.	Керівництво займає активну позицію і формує нові очікування послідовників.
Лідери покладаються на стандартні форми спонукання, заохочення, покарання та санкції для управління послідовниками.	Лідерів відрізняє здатність надихати і забезпечити індивідуальне розгляд, інтелектуального стимулювання і ідеалізоване вплив на своїх послідовників.
Лідери мотивує послідовників шляхом постановки цілей та перспективних нагород для бажаної продуктивності.	Лідери створюють можливості для навчання своїх послідовників і стимулюють послідовників, щоб вирішити проблеми.
Лідерство залежить від сили лідера активізувати підлеглих на їх успішне завершення угоди.	Керівники мотивують послідовників працювати для цілей, які виходять за рамки власних інтересів.
Стиль керівництва, який використовує заохочень і покарань для мотивації послідовників.	Стиль керівництва, при якому лідер використовує чарівність і ентузіазм, щоб надихнути своїх послідовників.
Лідер робить акцент на його зв'язок з послідовниками.	Лідер робить акцент на його зв'язок з послідовниками.
Розвиток існуючої організаційної культури.	Зміна існуючої організаційної культури.
Залучення послідовників, ставлячи їх власні інтереси в першу чергу.	Стимулювання послідовників шляхом створення групи інтересів в якості пріоритетних.

Джерело: складено авторами на основі [1-10]



Рис. 1. Процес сталого лідерства в інноваційному менеджменті

ватися до цих змін. Поточна економічна ситуація, відображає, що якщо підприємство не може йти в ногу зі швидкими змінами та швидким розвитком технологій, існує великий ризик, що вона буде вирішена в недалекому часу.

Стале інноваційне лідерство – це поняття, яке має різноманітні тлумачення. Подібно будь-якої іншої теорії, теорія сталого лідерства зобов'язана відповісти на три ключові питання: що, як і чому. Ці питання, відповідно, стосуються цілей, які керівники хочуть досягнути, яким чином вони будуть досягати і причини цих методів. Ідея концепції сталого лідерства також пов'язана з динамікою лідерства як процесу розвитку. Вчені Кассерлі і Кричлі [7] згадують про стале інноваційне лідерство як про нову парадигму, яка об'єднує три основні окремі процеси та їх взаємодії з культурою організації. Ці три основні окремі процеси:

- рефлексія на дії (навчання через практичну діяльність);

- психологічні інтелектуальні (маючи чітке почуття особистої мети і усвідомлення особистої передумов і мотивацій);

- психологічне благополуччя (ефективне управління стресом і достатня самообслуговування).

Слідуючи з цього, стале інноваційне лідерство – це інтеграція трьох ключових процесів у культурі організації, що робить розвиток ефективного лідерства і створює стійких лідерів, які можуть сформувати стійку організацію. Стале інноваційне лідерство має також розглядатися як процес, який поділяється на ряд послідовних фаз, як показано на рисунку 1.

Перший етап – це «входи», які означають очікування зацікавлених сторін. Внутрішні зацікавлені сторони можуть бути акціонерами, генеральними директорами, топ-менеджерами і співробітниками. Навпаки, до зовнішніх можна віднести постачальників, споживачів, уряд. Другий етап орієнтований на «дії», тобто фактичне

сприйняття цих зацікавлених сторін. Третій етап підкреслює «результати», які за оцінкою зацікавлених сторін, їх сприйняття. Після третього етапу, учасники можуть розробляти «нові» очікування керівників. Цей процес є безперервним і послідовним, який в змозі вирішувати контекстні зміни з плином часу і, отже, для досягнення сталого лідерства. Списки слів у кожній з частин призначені для відображення динаміки безперервного процесу сталого керівництва. Вони є вказівки того, як домогтися лідерства.

**Висновки.** Розвиток лідерства в інноваційному менеджменті виступає важливим інструментом для поліпшення діяльності підприємства. В першу чергу, воно допомагає перетворити групи талановитих людей в команду, яка використовує всі свої знання і вміння, щоб досягти організаційних цілей.

Ефективний лідер команди має цілий ряд особливостей і характеристик, які спонукають членів команди слідувати за ним. Лідери команди, природно, володіють певними якостями, такими як співчуття і чесність, або можуть освоїти навички лідерства допомогою формального навчання і досвіду. Якісті ефективного лідера команди вселяє довіру і повагу колективу, стимулює виробництво на робочому місці всієї команди.

Зараз можна прогнозувати, що для українського бізнесу настає період змін, які будуть пов'язані з ще більш жорстким відбором як компаній, так і топ-менеджерів. Завдання лідера в сучасних умовах – встановити на підприємстві таку систему ясних і простих цілей і цінностей, яка зробила б всіх працівників союзниками в їх досягнення. У лідера і, зокрема, менеджера в Україні має стояти завдання – надавати підприємству і кожному працівникові його можливості розвиватися. Безперервні підготовки і перепідготовки мають увійти у плоть і кров будь-якого підприємства на всіх рівнях.

#### Список використаних джерел:

1. Richard Hytner Consigliere: Leading from the shadows. – 27.05.2014–288 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tugmw.hdhomeview.com/consigliere-leading-from-the-richard-32313593.html>
2. Brittney Helmrich 33 ways to define leadership – 05.04.2016 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessnewsdaily.com/3647-leadership-definition.html>
3. Northouse P.G. Leadership: Theory and practice. – 4th ed. – Thousand Oaks, CA. SAGE Publications, 2007. – 395 с.
4. Uhl-Bien M. Relational leadership theory: Exploring the social processes of leadership and organizing. // The Leadership Quarterly. – 2006. – S. 654–676.
5. Paul Sloane Innovation Leadership versus Traditional Leadership – 12.11.2009 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.innovationexcellence.com/blog/2009/11/12/innovation-leadership-versus-traditional-leadership/>
6. Transactional leadership Vs. Transformational leadership – 04.09.2008 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://leadershipchamps.wordpress.com/2008/08/04/transactional-leadership-vs-transformational-leadership/>
7. Casserley, T., Critchley, B. A new paradigm of leadership development. Industry and Commercial Training. – Wiley, San Francisco, CA. – 2006. – № 3. – 629 с.
8. Gabriellsson, M., Seristo, H., Darling, J. Developing the global management team: a new paradigm of key leadership perspectives. Team Performance Management, – 2009. – 562 с.
9. Масленников Є.І. Сучасні концепції лідерства у 21 столітті / Є.І. Масленников, В.В. Томак // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 12/4. – С. 25–29.
10. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111–115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.

**Масленников Е.И.**

**Загородная Ю.А.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

## ЛИДЕРСТВО КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

### Резюме

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению сущности лидерства как фактора развития инновационного менеджмента. Определены основные отличительные характеристики традиционного и инновационного лидерства, трансформационного и транзакционного лидерства. Предложено определение устойчивого инновационного лидерства.

**Ключевые слова:** лидерство, инновационный менеджмент, транзакционное лидерство, трансформационное лидерство, инновационное лидерство.

**Maslennikov E.E.**

**Zahorodna Y.A.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

## LEADERSHIP AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE MANAGEMENT

### Summary

The article deals with theoretical approaches to the definition of the essence of leadership as a factor in the development of innovation management. The main differences between traditional and innovative leadership, transactional and transformational leadership are determined. The definition of sustainable innovation leadership is proposed.

**Key words:** leadership, innovation management, transactional leadership, transformational leadership, innovative leadership.

---

УДК 332.122.009.12:338.48(045)

**Осипенко К. В.**

Маріупольський державний університет

## ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНІВ СВІТУ

У статті проаналізовано та теоретично обґрунтовано сутність туристичного регіону. Поглиблено та уточнено визначення поняття міжнародного туристичного регіону з урахуванням процесів глобалізації та регіоналізації світового господарства. Систематизовано фактори, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність туристичних регіонів світу.

**Ключові слова:** фактор, туристичний потенціал, конкурентні переваги, конкурентоспроможність регіону, конкурентоспроможність міжнародного туристичного регіону.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобалізації світового господарства туристичний регіон постає як важливий суб'єкт економічних та політичних процесів різних ієрархічних рівнів регіонів. Перетворення окремих туристичних територій на стратегічних учасників світового господарства вимагає теоретичного осмислення поняття міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз літератури дає змогу виявити значний інтерес до цієї проблематики. Зокрема, цим питанням присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед науковців слід назвати таких, як М. Борушак, В. Кіптенко, В. Смолій, В. Федорченко, В. Цибух. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з особливостями розвитку міжнародної конкурентоспроможності туристичної галузі, а також ключовими факторами впливу на міжнародну конкурентоспроможність туристичних регіонів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Необхідно зосередитись на дослідженні сутності конкурентоспроможності регіону

з точки зору міжнародної економіки, оскільки, на нашу думку, є науково неправильним розглядати конкурентоспроможність туристичних територіальних утворень без узагальнення наукових поглядів на конкурентоспроможність регіону як суб'єкта конкуренції.

**Мета статті** полягає у дослідженні особливостей розвитку міжнародної конкурентоспроможності туристичної галузі та систематизації ключових факторів, що впливають на рівень міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Традиційним визначенням є розуміння конкурентоспроможності регіону через його здатність перемагати у суперництві з іншими регіонами за залучення і створення нових факторів виробництва, забезпечуючи при цьому конкурентні переваги в економічному зростанні [5]. Тобто конкурентоспроможність території – це «здатність збільшувати або принаймні утримувати за собою частку ринків, достатніх для розширення і вдосконалення виробництв, для зростання рівня життя, для підтримки сильного і ефективного управління» [6, с. 180].

**Масленников Е.И.**

**Загородная Ю.А.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

## ЛИДЕРСТВО КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

### Резюме

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению сущности лидерства как фактора развития инновационного менеджмента. Определены основные отличительные характеристики традиционного и инновационного лидерства, трансформационного и транзакционного лидерства. Предложено определение устойчивого инновационного лидерства.

**Ключевые слова:** лидерство, инновационный менеджмент, транзакционное лидерство, трансформационное лидерство, инновационное лидерство.

**Maslennikov E.E.**

**Zahorodna Y.A.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

## LEADERSHIP AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE MANAGEMENT

### Summary

The article deals with theoretical approaches to the definition of the essence of leadership as a factor in the development of innovation management. The main differences between traditional and innovative leadership, transactional and transformational leadership are determined. The definition of sustainable innovation leadership is proposed.

**Key words:** leadership, innovation management, transactional leadership, transformational leadership, innovative leadership.

---

УДК 332.122.009.12:338.48(045)

**Осипенко К. В.**

Маріупольський державний університет

## ФАКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНІВ СВІТУ

У статті проаналізовано та теоретично обґрунтовано сутність туристичного регіону. Поглиблено та уточнено визначення поняття міжнародного туристичного регіону з урахуванням процесів глобалізації та регіоналізації світового господарства. Систематизовано фактори, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність туристичних регіонів світу.

**Ключові слова:** фактор, туристичний потенціал, конкурентні переваги, конкурентоспроможність регіону, конкурентоспроможність міжнародного туристичного регіону.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобалізації світового господарства туристичний регіон постає як важливий суб'єкт економічних та політичних процесів різних ієрархічних рівнів регіонів. Перетворення окремих туристичних територій на стратегічних учасників світового господарства вимагає теоретичного осмислення поняття міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз літератури дає змогу виявити значний інтерес до цієї проблематики. Зокрема, цим питанням присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед науковців слід назвати таких, як М. Борушак, В. Кіптенко, В. Смолій, В. Федорченко, В. Цибух. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з особливостями розвитку міжнародної конкурентоспроможності туристичної галузі, а також ключовими факторами впливу на міжнародну конкурентоспроможність туристичних регіонів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Необхідно зосередитись на дослідженні сутності конкурентоспроможності регіону

з точки зору міжнародної економіки, оскільки, на нашу думку, є науково неправильним розглядати конкурентоспроможність туристичних територіальних утворень без узагальнення наукових поглядів на конкурентоспроможність регіону як суб'єкта конкуренції.

**Мета статті** полягає у дослідженні особливостей розвитку міжнародної конкурентоспроможності туристичної галузі та систематизації ключових факторів, що впливають на рівень міжнародної конкурентоспроможності туристичних регіонів світу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Традиційним визначенням є розуміння конкурентоспроможності регіону через його здатність перемагати у суперництві з іншими регіонами за залучення і створення нових факторів виробництва, забезпечуючи при цьому конкурентні переваги в економічному зростанні [5]. Тобто конкурентоспроможність території – це «здатність збільшувати або принаймні утримувати за собою частку ринків, достатніх для розширення і вдосконалення виробництв, для зростання рівня життя, для підтримки сильного і ефективного управління» [6, с. 180].



Подібною та цілком слушною є думка А. Лейзеровича, Р. Кейтса, Т. Перріса та Дж.М. Хулса про те, що конкурентоспроможність регіону є одним із елементів та характерною ознакою сталого розвитку. Вони визначають конкурентоспроможність регіону як властивість активізувати потенційні можливості регіону, нарощувати та ефективно використовувати конкурентні переваги для забезпечення сталого розвитку регіону, а також впровадження нових досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, довкілля та соціальну сферу регіону.

На наш погляд, найбільш точно та повне визначення терміна наводить І. Брикова, яка стверджує, що конкурентоспроможність регіону – це його здатність в умовах зовнішньої конкуренції на основі ефективного використання традиційних та створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення у довгостроковій перспективі [2, с. 33]. Таким чином, конкурентоспроможність регіону є сукупністю конкурентних потенційних можливостей, які характеризуються наявністю та виробництвом унікальних ресурсів, які дають змогу ефективно та оперативно конкурувати у зовнішньому світі задля досягнення позитивного економічного розвитку регіону у взаємодії з іншими регіонами.

Аналіз наведених визначень дає змогу зосередитись на дослідженні сутності поняття «конкурентоспроможність туристичного регіону». У сучасній економічній літературі, яка висвітлює питання регіональної економіки та територіального управління, визначенню поняття «конкурентоспроможність туристичного регіону» присвячена невелика кількість наукових робіт, в яких би були виділені різні аспекти досліджуваного поняття. Дослідження сутності поняття конкурентоспроможності туристичного регіону з точки зору економічного явища пропонує І. Гончарук. Під конкурентоспроможністю туристичного регіону дослідник розуміє динамічне явище, яке постійно варіюється під впливом різноманітних факторів та чинників [3]. Вважаємо за необхідне зробити наголос на тому, що конкурентоспроможність туристичного регіону формується у процесі виділення регіону як незалежного економічного суб'єкта конкурентних відносин та виступає фактором розвитку соціально-економічного стану регіону.

На нашу думку, термін «конкурентоспроможність туристичного регіону» доцільно розглядати через призму конкурентних переваг, характерних саме для туристичного аспекту, серед яких можна назвати наявність туристично-рекреаційних ресурсів та рівень доступу до них, географічне розташування. Важливо враховувати, що регіон може мати високий рівень загальної конкуренції, проте не бути конкурентоспроможним взагалі з точки зору туристичної привабливості.

Таким чином, можемо стверджувати, що рівень міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону визначають туристичний потенціал регіону, до якого входять природні та історико-культурні ресурси, та туристична інфраструктура з такими її елементами, як інвестиційне забезпечення, державне регулювання, екологічна безпека та інформаційне забезпечення туристів. Для більш повної характеристики вважаємо за необхідне розглянути кожен з індикаторів більш детально.

Туристичний потенціал регіону складається з природних та історико-культурних ресурсів. Історико-культурні об'єкти та природні ресурси є

важливими елементами під час формування туристичної привабливості регіону. За умов наявності великої кількості природних об'єктів, м'якого клімату, високої якості природних джерел привабливості регіону значно зростає. До історико-культурних об'єктів належать історичні, архітектурні пам'ятки, сучасні споруди тощо.

Під туристичною інфраструктурою розуміється матеріально-технічна база в регіоні. До неї входять готельні комплекси, які вже існують, або нові комплекси, що забезпечують туристів житлом на визначений період часу. Основною складовою матеріально-технічної бази туризму є засоби розміщення туристів, які забезпечують їх тимчасовим житлом і надають побутові та інші послуги під час подорожі.

Інвестиційне забезпечення передбачає наявність всіх чинників, які здійснюють інвестиційний процес, а саме умов, ресурсів та заходів. Інвестування галузі туризму передбачає сукупність умов, ресурсів і заходів, необхідних для здійснення інвестиційного процесу.

Основа державного регулювання туризму становить нормативно-правова база, яка повинна відповідати сучасним тенденціям розвитку туристичної індустрії, а саме забезпечувати урахування особливостей її функціонування, глибоке проникнення в сутність проблем та цілеспрямовану комплексну туристичну політику держави.

Екологічна безпека є одним із найважливіших елементів міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону. Екологічна безпека підтримує та забезпечує екологічний баланс у навколишньому середовищі. Вона виявляється у захисті інтересів людини та природи від реальних чи потенційних загроз, які можуть бути спровоковані антропогенними та природними умовами.

Інформаційне забезпечення посідає важливе місце у формуванні міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону. Адже від того, наскільки якісною та доступною буде інформація про принади регіону, залежить кількість туристів, які захочуть відвідати цю територію. Отже, основними індикаторами підвищення міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону є туристичний потенціал та туристична інфраструктура.

Конкурентні переваги міжнародного туристичного регіону виражені в здатності володіння деякими можливостями, які дають змогу протистояти конкурентам, а також перевершувати їх (конкурентів) за іншим фактором за досліджуваний період часу. Конкурентні переваги формуються за рахунок внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність туристичного регіону.

Найбільш повно із наявних трактувань поняття «фактор» щодо вивчення міжрегіональної конкуренції відображають два визначення, одне з яких характеризує фактор як «джерело впливу на систему, що відбивається на значенні змінних моделі цієї системи [4], інше – як «причину, рушійну силу будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі його риси» [1]. Перше визначення характеризує вплив фактору на стан тієї системи, по відношенню до якої він діє. Друге розглядає фактор в контексті причинно-наслідкового зв'язку ланцюжка змін в системі, спричинених його впливом. Виходячи з цих двох трактувань, можна зробити висновок, що в нашому випадку, коли поставлено завдання виявити й обґрунтувати фактори міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону.

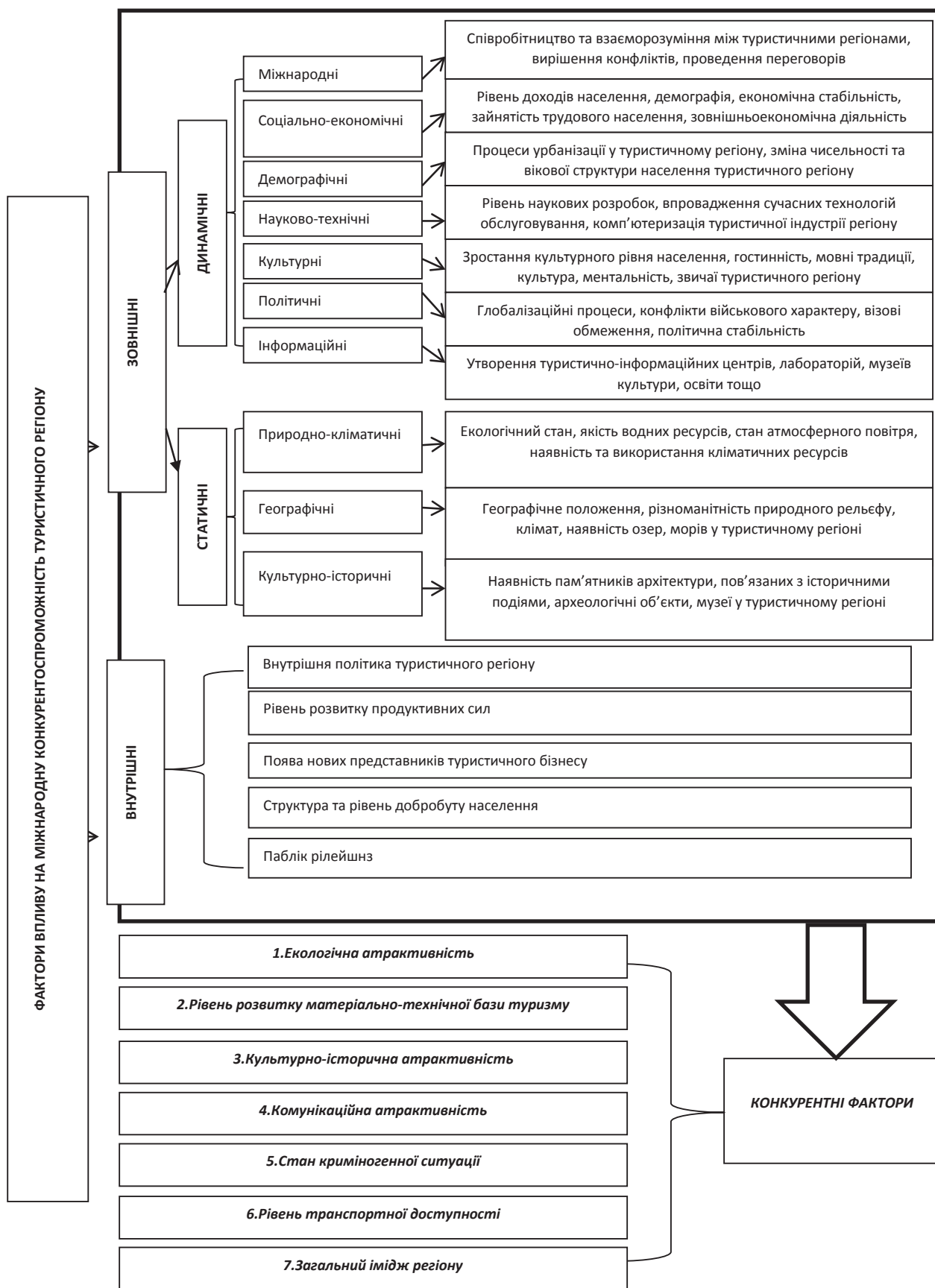


Рис. 1. Фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність туристичних регіонів

тичного регіону, до них повинні пред'являтися дві основні вимоги, а саме вирішальний вплив фактору на зміну стану регіональної системи та його здатність служити стимулом і одночасно мотивом міжрегіональної конкуренції, що визначає її характер [143, с. 291]. Фактори конкурентоспроможності туристичного регіону можуть бути перетворені на конкурентні переваги туристичного регіону. Для кожного туристичного регіону джерела конкурентоспроможності та фактори, що на них впливають, можуть бути загальними або індивідуальними та визначатися природно-кліматичними умовами, територіальним розташуванням, наявністю туристичних об'єктів, їх якістю тощо. Виявлення джерел і факторів конкурентоспроможності туристичного регіону дає змогу ефективно поєднувати їх і використовувати для формування конкурентоспроможності регіону загалом. На основі проведеного дослідження розроблено схему основних факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність туристичних регіонів з урахуванням складної просторової структури світового господарства. Запропоновано систематизацію факторів впливу на рівень розвитку міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону шляхом їх поділу на зовнішні та внутрішні фактори впливу. Зовнішні фактори впливають на туристичний регіон за допомогою зовнішнього оточення, а їх інтенсивність не залежить від внутрішніх процесів. Зовнішні фактори поділяються на дві групи, а саме статичні та динамічні (рис. 1). Також на підставі вищезгаданої систематизації факторів автором сформовано та включено до схеми 7 блоків конкурентних факторів, які безпосередньо впливають на рівень розвитку міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону. У подальшому дослідженні вважаємо доцільним спиратися на зазначені автором 7 блоків конкурентних факторів. Зосередимо свою увагу на кожному з наведених факторів.

Для природно-кліматичних факторів характерні використання природних та кліматичних ресурсів регіону, слідкування за якістю водних ресурсів та станом атмосферного повітря. Важливий вплив на конкурентоспроможність туристичного регіону мають географічні фактори, бо вони відіграють важливу роль у формуванні подорожі та вибору маршруту поїздки, а також впливають на економічну ефективність туристичної індустрії.

Що стосується культурно-історичних факторів, то вони виражені наявністю культурних, архітектурних пам'яток історії, матеріальної та духовної культури, галерей та музеїв, виставкових центрів. Для міжнародних факторів є характерним посилення процесів глобалізації світового господарства, міжнародного співробітництва та вирішення міжнародних конфліктів шляхом проведення переговорів. Соціально-економічні фактори характеризуються економічним станом розвитку регіону, рівнем заробітної плати населення, насиченістю регіону товарами та послугами.

Демографічні фактори визначаються формуванням життєвих умов, які впливають на зміну загальної кількості населення, а також збільшення тривалості життя, що приводить до активізації подорожей за рахунок збільшення вільного часу у населення. Науково-технічні фактори характеризують дії, які пов'язані з розвитком науки та техніки, інноваційною діяльністю, реалізацією інновацій та технологічними змінами, що приводять до модернізації матеріально-технічної та транспортної інфраструктури. Вплив

культурних факторів відбувається через зростання серед населення культурної обізнаності, яка має прояв у бажанні подорожувати та знайомитися з закордонними культурними цінностями та традиціями.

Необхідною умовою, що визначає стабільність та належне функціонування туристичних регіонів, є політична стабільність. Під час загострення міжнародних питань нерідко виникають конфлікти, які негативно впливають на кількість зарубіжних туристів в регіоні. Інформаційні фактори характеризуються наявністю інформаційних центрів з туризму, музеїв, культурних та освітніх закладів, що мають на меті інформувати подорожуючих про наявні туристичні переваги та історико-культурні пам'ятки.

Запропонована систематизація дає змогу наголосити на тому, що зовнішні фактори впливають на конкурентоспроможність туристичних мега- та макрорегіонів. Цей вплив відбувається перш за все за допомогою соціально-економічних, демографічних та міжнародних змін.

Фактори внутрішнього впливу виявляють себе безпосередньо у сфері туризму та мають свою специфіку. Щодо внутрішніх факторів впливу на конкурентоспроможність туристичного регіону, то, на наш погляд, вони є більш доречними під час розгляду їх на рівні мікрорегіону. Отже, матеріально-технічні фактори посідають одне з найважливіших місць у туристичній індустрії мікрорегіону. Ключовими з них є розвиток засобів розміщення, транспортного обслуговування, рекреаційної сфери, функціонування підприємств харчування, роздрібна торгівля товарами та послугами туристичної сфери. До наступних елементів, з яких складаються внутрішні фактори, відноситься внутрішня політика туристичного регіону, яка полягає у координуванні та підтримці малого та середнього підприємництва, а також в організації екскурсійної діяльності.

За досить позитивного рівня розвитку продуктивних сил туристичного регіону відбувається прискорення соціальних та культурних, а також урбанізаційних процесів, відбувається підвищення привабливості туристичного регіону за рахунок відновлення культурних цінностей та традицій, які характерні для регіону.

Поява нових представників туристичного бізнесу відбувається за рахунок створення належних умов для функціонування підприємств туристичної діяльності, які пропонують різні туристичні послуги.

Структура та рівень добробуту населення знаходять свій прояв у збільшенні індивідуального туризму, а також можливості подорожувати за рахунок держави та громадських організацій за рахунок отримання пільг та знижок на туристичні послуги. Одним з ефективних елементів внутрішніх факторів є зростання значення засобів масової інформації та зв'язків з громадськістю, які беруть на себе зобов'язання просування та реалізації туристичних товарів та послуг.

Зазначені конкурентні фактори відображають потенційні можливості туристичного регіону та ефективність його функціонування порівняно з іншими туристичними регіонами у конкурентному середовищі, а також відображають формування конкурентних переваг туристичних регіонів з позиції наявності в них індикаторів туристичної атрактивності як складових конкурентоспроможності. Конкурентні фактори диференційовані за 7 блоками показників, які відображають туристичні

тичну конкурентоспроможність регіону загалом або країн зокрема. Сформована система показників дає змогу створювати конкурентні переваги туристичних регіонів шляхом адекватної оцінки рівня конкурентоспроможності туристичного регіону, визначення стану розвитку туристичної індустрії у регіоні та можливості адаптації туристичного регіону до ринкових відносин в сучасних глобалізаційних умовах конкуренції.

Наведена систематизація конкурентних факторів дасть змогу досягти та забезпечити на підставі використання конкурентних переваг туристичного регіону високий рівень та якість життя населення, ефективне використання наявного туристичного та економічного потенціалу регіону, створення гідних умов для життєдіяльності людини, поліпшення природних та екологічних факторів впливу на навколишнє середовище туристичного регіону.

**Висновки.** Отже, фактори міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону харак-

теризують стан конкурентних переваг туристичного регіону, які створюють для цього регіону деяку перевагу порівняно з іншими територіальними утвореннями. Урахування складної просторової структури світового господарства дало змогу виділити такі фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність туристичного регіону, як внутрішні та зовнішні. В структурі останніх розрізняють статичні та динамічні фактори. Всі фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність туристичного регіону можуть бути перетворені на конкурентні переваги туристичного регіону. Всі фактори в сукупності обумовлюють особливості подальшого розвитку міжнародної конкурентоспроможності туристичного регіону та мають бути враховані під час його оцінювання. В такому випадку наведені особливості, які характеризують поняття «конкурентоспроможність туристичного регіону», мають бути враховані під час розроблення підходів до його оцінки.

#### Список використаних джерел:

1. Большой энциклопедический словарь / отв. ред. И. Лапина. – М.: АСТ, 2003. – 1248 с.
2. Брикова І. Детермінанти міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів у глобальному економічному просторі / І. Брикова // Міжнародна економічна політика. – 2007. – № 2 (7). – С. 5–33.
3. Гончарук Т. Конкуренція і конкурентоспроможність: зміст і розвиток в перехідній економіці / Т. Гончарук. – Суми: ВВП Мрія-1 ЛТД, УАБС, 2003. – 60 с.
4. Лопатников Л. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки / Л. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
5. Музиченко-Козловська О. Економічне оцінювання та регулювання туристичної привабливості території: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / О. Музиченко-Козловська; Національна академія наук України, Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2014. – 197 арк.
6. Нечай О. Оцінка конкурентоспроможності регіону / О. Нечай // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2010. – Т. 3. – С. 179–184.

**Осипенко К. В.**

Мариупольский государственный университет

#### ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ МИРА

##### Резюме

В статье проанализирована и теоретически обоснована сущность туристического региона. Углублено и уточнено определение понятия международного туристического региона с учетом процессов глобализации и регионализации мирового хозяйства. Систематизированы факторы, влияющие на международную конкурентоспособность туристических регионов мира.

**Ключові слова:** фактор, туристичний потенціал, конкурентні переваги, конкурентоспроможність регіону, конкурентоспроможність міжнародного туристичного регіону.

**Osypenko K. V.**

Mariupol State University

#### FACTORS OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF TOURISTIC REGIONS OF THE WORLD

##### Summary

In the article, the essence of tourism region is analysed and theoretically substantiated. Deepened and clarified the definition of an international tourist region in the light of globalization and regionalization of the world economy. Systematized factors that affect the international competitiveness of tourist regions.

**Key words:** factor, tourism potential, competitive advantages, competitiveness of the region's competitiveness in international tourist region.

УДК 338.46

Пірус В. О.

Хмельницький національний університет

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

У статті досліджено сутнісні ознаки та характеристики поняття «механізм». На основі критичного аналізу запропоновано авторське бачення поняття «механізм інноваційного розвитку вищого навчального закладу», розглянуто теоретичні питання формування механізму інноваційного розвитку вищого навчального закладу, запропоновано складові механізму, визначено принципи формування механізму.

**Ключові слова:** механізм, вищий навчальний заклад, інноваційний розвиток, принципи, складові механізму.

**Постановка проблеми.** Виклики сучасності висувають нові актуальні завдання перед вищою школою на шляху до європейського і світового освітнього простору, таке як, наприклад, забезпечення високотехнологічного та інноваційного розвитку країни, потреб суспільства, ринку праці у кваліфікованих фахівцях. Водночас діяльність вищої школи відбувається в умовах жорсткої конкуренції; підвищення вимог до якості в освітній, науковій та інноваційній сферах; прискорення темпів суспільного розвитку, який має дослідницько-інноваційний характер глобального розвитку, що посилює роль освіти і науки; скорочення фінансування з боку держави. Адекватною відповіддю на ці виклики є становлення університетів як інноваційних структур і важливих складових інноваційного сектору економіки країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню різних аспектів проблем формування механізмів вищої освіти присвячені праці українських і зарубіжних учених, таких як, зокрема, Ф. Альтбах, Г. Атаманчук, В. Андрієнко, Д. Богиня, Т. Боголіб, Ю. Васильєв, В. Вишневський, О. Грیشнова, Л. Кузьменко, Ю. Лисенко, Ф. Ньюман, М. Троу, М. Федоров, К. Хюфнер, М. Чумаченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні здобутки науковців, слід указати на об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і практичних розробок стосовно комплексного підходу до формування механізму інноваційного розвитку ВНЗ в контексті глобалізації освітнього простору.

Мета статті полягає у визначенні сутності поняття «механізм інноваційного розвитку» та визначенні його складових в умовах глобалізації освітнього простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування сучасного ВНЗ в умовах ринкової економіки потребує постійних систематичних динамічних перетворень, трансформацій його підсистем в межах встановлених ВНЗ стратегічних цілей для забезпечення сталого інноваційного розвитку. Тому нагальною метою вдосконалення системи управління ВНЗ є формування умов для здійснення стабільного інноваційного розвитку шляхом раціоналізації та інтеграції всіх процесів в системі управління та розробки дієвого механізму інноваційного розвитку. Це пояснюється, з одного боку, множиною багаторівневих цілей об'єктів і суб'єктів управління, які повинні мати високий рівень узгодженості, а з іншого боку, складністю їх гармонізації.

Побудова механізму інноваційного розвитку ВНЗ вимагає розгляду наявних теоретико-методологічних та практичних площин, на яких ґрунтується його формування. В цьому контексті велике

значення має аналіз домінант сучасної парадигми, які розкривають логіку інноваційного розвитку. Чітке розуміння та осмислення категорії механізму інноваційного розвитку, співвідношення та ролі окремих його елементів є важливими для забезпечення ефективної діяльності ВНЗ.

У сучасній науковій економічній літературі не існує єдиної думки щодо сутності поняття «механізм інноваційного розвитку». З метою визначення змісту цієї категорії, на нашу думку, доцільно спочатку розглянути сутність терміна «механізм».

Термін «механізм» походить від грецького слова «*mechane*» – «зброя, машина». Це поняття сьогодні має такі основні значення: пристрій для передачі і перетворення рухів, що є системою тіл (ланок), в якій рух одного або декількох тіл (провідних) викликає певні рухи решти тіл системи; механізми бувають різними за конструкцією і призначенням, складають основу більшості машин, приладів та інших технічних пристроїв; внутрішній пристрій, система чогось, наприклад, механізм управління [1, с. 204–208].

Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає «механізм» як пристрій, що передає або перетворює рух, внутрішню будову, систему чого-небудь, а також сукупність станів і процесів, з яких складається певне (зокрема, економічне) явище [2].

У словнику іншомовних слів «механізм» визначається як сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ [3, с. 431].

А. Чаленко зазначає, що в економіку поняття «механізм» прийшло з техніки, оскільки виникла необхідність в описі соціальних та виробничих процесів у їх взаємодії. При цьому в одних випадках під механізмом розуміють сукупність станів системи, наприклад, «фінансовий механізм» (сукупність станів фінансової системи); «механізм соціально-економічного розвитку» (сукупність соціально-економічних станів господарської системи); в інших – головний двигун розвитку (головний елемент структури системи, особливості його взаємодії з іншими елементами тощо) [4, с. 26].

Короткий економічний словник описує поняття «механізм» як послідовність станів процесів, які визначають які-небудь дії, явища; систему, пристрій, що визначають порядок якого-небудь виду діяльності [5, с. 401].

В економічній енциклопедії за редакцією С. Мочерного термін «механізм» трактується як система або спосіб, що визначає порядок певного виду діяльності, деяких ланок та елементів, які приводять їх у дію [6, с. 355].

Новітнє тлумачення поняття «механізм» запропоновано нобелівськими лауреатами Л. Гурвіцом, р. Майерсоном та Є. Маскіном. Розробивши найбільш узагальнююче визначення механізму,

яке можна застосувати до будь-якої взаємодії економічних суб'єктів, вони розглядають таку взаємодію як стратегічну гру (в даному випадку гра – опис того, яким чином поводитимуть себе гравці (економічні суб'єкти) і до чого приведе будь-який набір дій) та визначають механізм як форму цієї гри [7].

Ю. Осіпов визначає «механізм» як категорію як одночасно організовану й організуючу систему подій, явищ, процесів, яка підпорядковується законам, має ціль, визначену структуру, за допомогою якої досягається поставлена мета [8, с. 22–24].

На думку Б. Андреева, механізм як економічна категорія є інструментом, що забезпечує поступальний розвиток об'єкта, на який спрямовано рушійну силу чинників зовнішнього середовища. Його структура та зміст зазнають змін у процесі розвитку суспільного виробництва [9].

Отже, термін «механізм» здебільшого вживається в процесному значенні з конкретизуючим словом, наприклад, механізм управління, механізм протидії, механізм розвитку. Переважно науковці, пропонуючи своє тлумачення категорії «механізм», акцентують увагу лише на складових елементах цієї складної категорії. Тобто трактування поняття «механізм» здійснюється з акцентом на тих чи інших його аспектах, але всі дослідники однотайні в тому, що механізм – це складна, багатопланова система.

Таким чином, механізм інноваційного розвитку ВНЗ є складною, системою, що включає в себе організаційні, економічні та фінансові підходи, методи та принципи формування інноваційної політики та стратегії, які забезпечують зростання конкурентоспроможності ВНЗ, рівня його соціально-економічного розвитку та якості надання освітніх послуг.

Механізм містить взаємопов'язані принципи, методи, важелі, які спрямовані на досягнення стратегічних цілей та місії ВНЗ.

На підставі проведених теоретичних досліджень можна виділити основні складові механізму інноваційного розвитку ВНЗ, які включають організаційну (організація, розробка й

впровадження інновацій у діяльність ВНЗ), цільову (включає мету, завдання, суб'єкти та об'єкти інноваційного розвитку ВНЗ та їх взаємозв'язки), фінансову (вибір джерел фінансування інноваційної діяльності ВНЗ та ефективне управління наявними фінансовими ресурсами ВНЗ з використанням сучасних методів та інструментів), мотиваційну (розробка системи мотивації професорсько-викладацького складу до використання інноваційних методів навчання, формування сукупності стимулів та мотиваційні преференції вищого менеджменту до використання інновацій як основного засобу здобуття конкурентних переваг, методів оцінювання досягнутих результатів і способів їхнього врахування у подальших рішеннях для коригування стимулів у разі їх низької ефективності), функціональну (об'єднує інструменти та процеси інноваційного розвитку ВНЗ), моніторингову складову (визначення рівня досягнення мети та цілей інноваційного розвитку ВНЗ), що дає змогу визначати ефективну стратегію інноваційного розвитку ВНЗ й забезпечує адаптацію ВНЗ до динамічних умов розвитку ринку з урахуванням вимог європейських стандартів і збереженням культурних та інтелектуальних національних традицій.

Спираючись на теоретичні аспекти побудови механізмів, а також особливості інноваційних процесів у вищій освіті пропонуємо механізм інноваційного розвитку ВНЗ формувати з двох взаємопов'язаних підсистем, а саме формування та функціонування механізму. Підсистема формування механізму включає цільову, організаційну, мотиваційну складові. А підсистема функціонування механізму складається із функціональної, моніторингової та фінансової складових механізму.

Особливо важливу роль під час формування і функціонування економічного механізму інноваційного розвитку ВНЗ здійснює і підсистема забезпечення механізму, яка включає фінансове, кадрове, нормативно-правове, методичне, техніко-технологічне та інформаційне забезпечення (рис. 1).

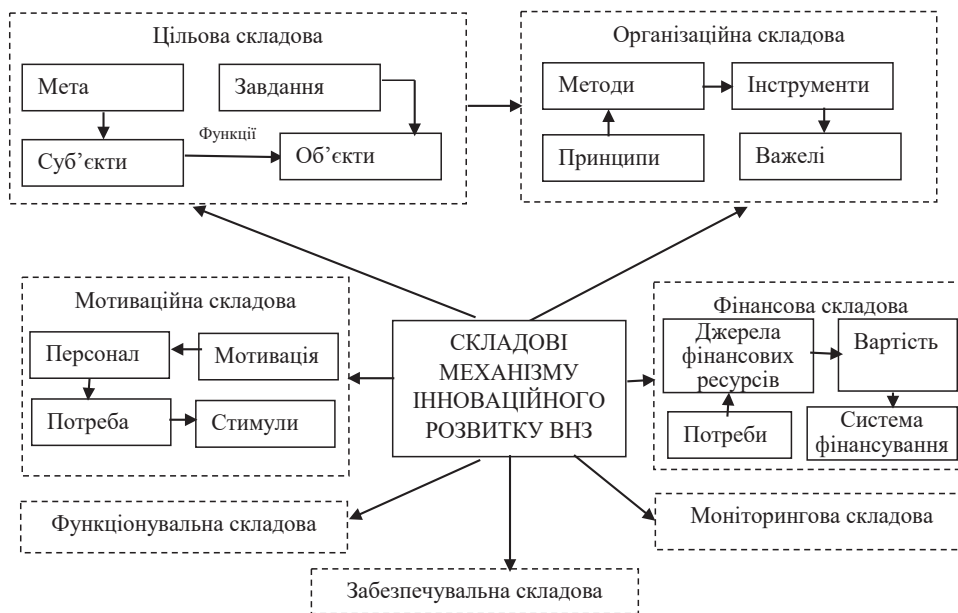


Рис. 1. Складові механізму інноваційного розвитку ВНЗ

Джерело: запропоновано автором

Основною метою механізму інноваційного розвитку ВНЗ є забезпечення якісних змін та підвищення ефективності діяльності вищого навчального закладу в умовах формування єдиного світового освітнього простору.

Основними завданнями механізму є створення інноваційної інфраструктури ВНЗ; створення системи інноваційної освітньої та науково-дослідної діяльності; підвищення конкурентоспроможності ВНЗ; диверсифікація джерел фінансування; трансформація організаційної структури ВНЗ; інтеграція ВНЗ в міжнародній освітньо-інноваційний простір.

Об'єктами механізму є складові інноваційного розвитку, а саме розвиток навчального процесу, розвиток науково-дослідної роботи, організаційний, економічний, соціальний, кадровий розвиток, розвиток міжнародних зв'язків, інформаційний розвиток та іміджевий розвиток.

Суб'єктами механізму, які прямо чи опосередковано залучені до забезпечення інноваційного розвитку ВНЗ, є споживачі освітніх та наукових послуг, професорсько-викладацький склад і співробітники ВНЗ, інвестори, держава в особі місцевих та загальнодержавних органів влади, роботодавці, конкуренти.

Системні інноваційні зміни навчального закладу, що забезпечуватимуть доступність, якість, неперервність надання освітніх, наукових та інших послуг повинні відбуватися на основі таких принципів:

- принцип комплексності інноваційного розвитку, який полягає в тому, що всі види інновацій мають бути тісно взаємопов'язані між собою і доповнювати один одного

- принцип безперервності, тобто безперервний розвиток інноваційного потенціалу ВНЗ, необхідного для реалізації інновацій

- принцип ефективності, що полягає в оптимальному поєднанні усіх компонентів інноваційного розвитку ВНЗ та досягненні запланованого економічного ефекту, тобто позитивне співвідношення отриманого результату і витрат на забезпечення інноваційного розвитку ВНЗ

- принцип синергичності, що полягає у досягненні максимально можливого корисного ефекту за рахунок злагодженої взаємодії та активної співпраці ВНЗ з іншими суб'єктами (органами державної влади, місцевого самоврядування, роботодавцями, міжнародними й громадськими організаціями тощо)

- принцип адаптивності, який передбачає швидке пристосування ВНЗ до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі функціонування в умовах прискорення науково-технічного прогресу

- принцип об'єктивності, який передбачає врахування всіх позитивних та негативних змін, які можуть виникнути в процесі трансформації діяльності ВНЗ

- принцип компетентності, який полягає в тому, що усі працівники вищого навчального закладу повинні мати високий рівень професійної підготовки, загальну ерудицію, сумлінно виконувати поставлені завдання

- принцип стратегічного партнерства, що полягає у посиленні співпраці вищого навчального закладу та ключовими стейкхолдерами (підприємствами, науково-дослідними установами, соціальними партнерами, місцевими/регіональними органами влади, іншими організаціями у галузі освіти, професійної підготовки або молодіжної політики, міжнародними організаціями, вітчиз-

няними та зарубіжними ВНЗ тощо) заради сприяння якості та інноваціям у вищій освіті.

Вирішення проблем світового освітнього простору забезпечується за допомогою міжнародних проектів і програм, таких як ERASMUS+ (метою програми є забезпечення мобільності студентів країн європейської Співдружності); Лінгва (програма підвищення ефективності вивчення іноземних мов, що починається з початкових класів); ЄСПРІТ (програма, яка об'єднує зусилля європейських університетів, НДІ, комп'ютерних фірм для створення нових інформаційних технологій); Іріс (система проектів, спрямованих на розширення професійної освіти жінок); АПОЛЛЮ (організовує навчання у ВНЗ європейського зразка); DAAD (стипендіальні програми Німецької служби академічних обмінів, які спрямовані на підтримку міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти та на реалізацію програм обміну в обох напрямках, тобто підтримку перебувань з метою навчання та проведення досліджень німців закордоном та іноземців у Німеччині); АІЕSEC (програми Міжнародної асоціації студентів та молодих спеціалістів, які працюють у сфері економіки, управління та інформаційних технологій, програми зарубіжних стажувань, котрі дають змогу оволодіти практичними знаннями в даних галузях). АІЕSEC займається проведенням конференцій, семінарів з молоддю у різних країнах; ІРЕХ «Акт на підтримку свободи» (програма Ради міжнародних досліджень та обмінів, що дає можливість студентам першого, другого, третього курсів ВНЗ з п'ятирічним терміном професійної підготовки навчатись протягом одного року в університетах чи двох-трьохрічних коледжах США, де вони студіюють такі навчальні курси, як бізнес, економіка, журналістика, дисципліни інформаційно-комп'ютерного спрямування, право, міжнародні відносини, сільське господарство, соціологія, політологія), міжнародні неурядові програми «Дружба без кордонів», СЕЗАМ тощо [10, с. 34]. Значну роль у підвищенні якості професійної підготовки студентів відіграє участь у програмі європейського Союзу "Tempus / Tacis". Загальна мета цієї програми полягає у підтримці соціальних та економічних перетворень у країнах-партнерах.

Важливе місце в механізмі інноваційного розвитку ВНЗ посідає інструментарій його реалізації, основним завдання якого є забезпечення організації умов, необхідних для виконання поставлених цілей.

Методи управління ВНЗ є способами впливу керуючої підсистеми (суб'єкта управління) на керовану підсистему (об'єкт управління). В управлінні ВНЗ можна виділити такі види методів, як економічні, адміністративно-правові, організаційні та соціально-психологічні.

Адміністративно-правові методи управління є сукупністю засобів юридичного (правового і адміністративного) впливу на відносини персоналу у ВНЗ.

За допомогою організаційних методів формується організаційна структура ВНЗ, визначаються повноваження та відповідальність посадових осіб (фіксуються у відповідних внутрішніх нормативних документах підприємства), розпорядок роботи (правила трудової дисципліни); порядок дій у тій чи іншій ситуації та регламентуються інші дії суб'єктів управління інноваційним розвитком.

Використання соціально-психологічних методів спрямовано на підвищення рівня мотивації персоналу в системі інноваційного розвитку ВНЗ.

Тут особливо виділяються такі методи: психологічне забезпечення нововведень відповідно до принципу «один в полі не воїн»; цілеспрямоване підвищення авторитету учасників нововведень; розвиток змагальних відносин в процесі підготовки доведення нововведень; розвиток неформальних контактів учасників інновацій.

Обов'язковим елементом у структурі механізму інноваційного розвитку ВНЗ є економічні методи, які ґрунтуються на дії економічних факторів ринкової економіки. Вони спрямовані на підвищення цінності створення інновацій. Ці методи управління сприяють виконанню такої функції управління, як планування. Вони пов'язані також з функціями мотивування та контролювання. До економічних методів управління належать стратегічне і поточне планування діяльності ВНЗ, економічне стимулювання і матеріальна відповідальність, ціноутворення, кредитування, податкова політика, фінансування.

Інструменти механізму інноваційного розвитку ВНЗ є засобами впливу на об'єкт управління; до них належать система влади (ієрархія), стандарти освіти, стратегія розвитку ВНЗ, грантові програми розвитку, інвестиції, політика якості, нормативи, заробітна плата, постанови, накази, розпорядження, інструкції, корпоративна етика, культура управління тощо.

Важелі механізму є регуляторами впливу інструментів та методів управління, які створюють передумови ефективного функціонування і розвитку ВНЗ. Сьогодні основним економічним важелем, що самостійно може коригувати ВНЗ, є ціна

на освітні послуги, плата за які становить переважну частину позабюджетних доходів. Система економічних важелів, що впливають на інноваційний розвиток ВНЗ, є досить складною і, окрім ціни, включає економічні стимули (пільгове оподаткування, пільгове кредитування, матеріальне стимулювання працівників, які задіяні в інноваційних процесах) та економічні санкції (штрафи, пеня, примусові та обмежувальні заходи).

Впровадження механізму інноваційного розвитку вищої освіти повинно не відбуватися внаслідок локальних дій і впровадження окремих інноваційних продуктів, а будуватися на системному підході з урахуванням як ринкових перетворень, так і можливостей державного регулювання інноваційних процесів у системі вищої освіти. Крім того, механізм інноваційного розвитку ВНЗ повинен ґрунтуватися на взаємодії ВНЗ із суб'єктами господарювання, державними владними структурами та органами місцевого самоврядування.

**Висновки.** Запропонований механізм інноваційного розвитку ВНЗ сприяє підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності та забезпеченню економічного розвитку вищого навчального закладу. Такий механізм характеризується високим ступенем маневреності, швидким реагуванням на зміни, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі навчального закладу для оперативного коригування його діяльності, а також відповідає цільовим орієнтирам стратегічних засад інноваційного розвитку держави.

#### Список використаних джерел:

1. Моисеев Н. Человек, среда, общество / Н. Моисеев. – М.: Наука. – 1982. – 240 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун». – 2004. – 1440 с.
3. Словник іншомовних слів / за заг. ред. О. Мельничука. – К. – 1974. – 776 с.
4. Чаленко А. О понятийной неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях / А. Чаленко // Экономика промышленности. – 2010. – № 51 (3). – С. 26–33.
5. Краткий экономический словарь / под ред. А. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики. – 2001. – 1088 с.
6. Економічна енциклопедія: у 3 т. / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія». – 2001. – Т. 2. – 2001. – 848 с.
7. Mechanism design theory / [L. Hurwicz, E.S. Maskin, R.B. Myerson] // Щорічник лауреатів Нобелівської премії з економіки. – 2007. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2007/ecoadv07.pdf](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2007/ecoadv07.pdf).
8. Осипов Ю. Основы теории хозяйственного механизма / Ю. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 92 с.
9. Андреев Б. Системный курс экономической теории. Микроэкономика: [учеб. пособие] / Б. Андреев; под ред. В. Петрищева. – СПб.: Лениндат, 1998. – 574 с.
10. Інтеграція вищої школи України до європейського та світового освітнього простору. – К.: Вища освіта України. – 2012. – 558 с.

**Пирус В. А.**

Хмельницький національний університет

#### ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

##### Резюме

В статье исследованы сущностные признаки и характеристики понятия «механизм». На основе критического анализа предложено авторское видение понятия «механизм инновационного развития высшего учебного заведения», рассмотрены теоретические вопросы формирования механизма инновационного развития высшего учебного заведения, предложены составляющие механизма, определены принципы формирования механизма.

**Ключевые слова:** механизм, высшее учебное заведение, инновационное развитие, принципы, составляющие механизма.



**Pirus V. O.**

Khmelnyskiy National University

## FORMATION OF THE MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

### Summary

In the article, essential features and characteristics of the concept of "mechanism" are investigated. Based on a critical analysis, proposed the author's vision of a concept of "innovative mechanisms of higher education institution", theoretical questions of forming a mechanism for the innovative development of an institution of higher education are considered, components of the mechanism are proposed, principles of the mechanism formation are defined.

**Key words:** mechanism, institution of higher education, innovative development, principles, elements of the mechanism.

УДК 330.111.62:334.722.8(477)

**Сірко А. В.**

Вінницький навчально-науковий інститут економіки  
Тернопільського національного економічного університету

## ЧИННИКИ ТА НАСЛІДКИ ДЕФОРМАЦІЇ ІНСТИТУТУ ВЛАСНОСТІ В КВАЗІРИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті обґрунтовуються базисна роль інституту власності в ринковій системі та закономірність його еволюційних змін у сфері корпоративного підприємництва. Розглянуто специфіку формування корпоративної власності в постсоціалістичній економіці; аналізуються чинники та наслідки рентоорієнтованої поведінки власників корпоративного бізнесу в Україні. Зроблено висновок про те, що необхідною умовою усунення деформацій інституту власності є демонтаж олігархічної системи влади.

**Ключові слова:** власність, корпоративна власність, приватизація, квазірента, влада.

**Постановка проблеми.** Крах тоталітарної системи відкрив перед Україною перспективу розбудови нової, ефективної господарської системи, спроможної забезпечити потужні стимули до високопродуктивної праці та модернізації національного виробництва на інноваційній основі, а в кінцевому підсумку істотно підвищити рівень загального добробуту. Інверсійність постсоціалістичної трансформації економіки полягала у необхідності роздержавлення і приватизації більшості індустриальних підприємств країни як передумови формування конкурентного середовища та ефективного власника, підвладного законам ринку. Минула вже чверть століття, однак загалом корпоративний сектор вітчизняної економіки, що склався на тлі великої приватизації, згідно із загальною оцінкою експертів, практиків і громадськості, не дає підстав для тверджень про вагомий позитивні наслідки реструктуризації відносин власності, про здійснений нарешті перехід капітальних ресурсів до рук ефективних власників. Свідченнями цього є дуже серйозні проблеми з капітальними інвестиціями та інноваціями, низька конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому і внутрішньому товарних ринках, чи не масове ухилення великого бізнесу від чесного виконання фінансових зобов'язань перед державою тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема ефективності проведеної в Україні реструктуризації економічних відносин власності не привернула широкої уваги дослідників. Більше того, як нам видається, серед вітчизняних науковців така фундаментальна, політико-економічна проблема, як власність, на противагу плідним західним розвідкам у руслі неінституціоналізму, утратила свій колишній науковий інтерес. Серед

найбільш ґрунтовних і цінних досліджень проблематики ефективності власності у постприватизаційних умовах варто виділити праці В. Гейця [1], В. Мазура [2], Ю. Кіндзерського [3].

**Мета статті** полягає в інституційному аналізі чинників деформації власності як базисного інституту економіки на прикладі корпоративного сектору економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність ринкової системи господарювання ґрунтується головним чином на приватній власності, у якій концентровано виражаються сутнісні риси людини. Обмеженість економічних благ як даність людського буття за умов суспільного поділу праці зумовлює приватний, відособлений від інших членів суспільства характер їх привласнення і накопичення багатства. Під впливом цих постійно діючих обставин реального життя формується універсальна властивість людини – її прагнення переслідувати у всьому власний інтерес, особисту вигоду. Людина вибирає для себе певну власницьку стратегію поведінки, усвідомлюючи, що так робить кожен індивід, а тому, налагоджуючи взаємовідносини, доцільно враховувати корисливий (економічний) інтерес своїх контрагентів. А. Сміт, який до власне економічних розвідок професійно вивчав сферу людських почуттів, писав: «Вона (людина – А. С.) швидше досягне своєї мети, коли зважить на їх егоїзм і зуміє показати їм, що у їх власних інтересах зробити для неї те саме, чого вона хоче від них» [4, с. 77]. Домінування приватновласницького інтересу як найбільш ефективної стратегії поведінки людини в конкретних умовах господарювання, за словами іншого класика Дж.С. Мілля, дає підстави теоретикам-економістам розглядати все людство як таке, що втягнуто виключно у придбання та

**Pirus V. O.**

Khmelnyskiy National University

## FORMATION OF THE MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

### Summary

In the article, essential features and characteristics of the concept of “mechanism” are investigated. Based on a critical analysis, proposed the author’s vision of a concept of “innovative mechanisms of higher education institution”, theoretical questions of forming a mechanism for the innovative development of an institution of higher education are considered, components of the mechanism are proposed, principles of the mechanism formation are defined.

**Key words:** mechanism, institution of higher education, innovative development, principles, elements of the mechanism.

УДК 330.111.62:334.722.8(477)

**Сірко А. В.**

Вінницький навчально-науковий інститут економіки  
Тернопільського національного економічного університету

## ЧИННИКИ ТА НАСЛІДКИ ДЕФОРМАЦІЇ ІНСТИТУТУ ВЛАСНОСТІ В КВАЗІРИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті обґрунтовуються базисна роль інституту власності в ринковій системі та закономірність його еволюційних змін у сфері корпоративного підприємництва. Розглянуто специфіку формування корпоративної власності в постсоціалістичній економіці; аналізуються чинники та наслідки рентоорієнтованої поведінки власників корпоративного бізнесу в Україні. Зроблено висновок про те, що необхідною умовою усунення деформацій інституту власності є демонтаж олігархічної системи влади.

**Ключові слова:** власність, корпоративна власність, приватизація, квазірента, влада.

**Постановка проблеми.** Крах тоталітарної системи відкрив перед Україною перспективу розбудови нової, ефективної господарської системи, спроможної забезпечити потужні стимули до високопродуктивної праці та модернізації національного виробництва на інноваційній основі, а в кінцевому підсумку істотно підвищити рівень загального добробуту. Інверсійність постсоціалістичної трансформації економіки полягала у необхідності роздержавлення і приватизації більшості індустриальних підприємств країни як передумови формування конкурентного середовища та ефективного власника, підвладного законам ринку. Минула вже чверть століття, однак загалом корпоративний сектор вітчизняної економіки, що склався на тлі великої приватизації, згідно із загальною оцінкою експертів, практиків і громадськості, не дає підстав для тверджень про вагомий позитивні наслідки реструктуризації відносин власності, про здійснений нарешті перехід капітальних ресурсів до рук ефективних власників. Свідченнями цього є дуже серйозні проблеми з капітальними інвестиціями та інноваціями, низька конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому і внутрішньому товарних ринках, чи не масове ухилення великого бізнесу від чесного виконання фінансових зобов'язань перед державою тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема ефективності проведеної в Україні реструктуризації економічних відносин власності не привернула широкої уваги дослідників. Більше того, як нам видається, серед вітчизняних науковців така фундаментальна, політико-економічна проблема, як власність, на противагу плідним західним розвідкам у руслі неінституціоналізму, утратила свій колишній науковий інтерес. Серед

найбільш ґрунтовних і цінних досліджень проблематики ефективності власності у постприватизаційних умовах варто виділити праці В. Гейця [1], В. Мазура [2], Ю. Кіндзерського [3].

**Мета статті** полягає в інституційному аналізі чинників деформації власності як базисного інституту економіки на прикладі корпоративного сектору економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективність ринкової системи господарювання ґрунтується головним чином на приватній власності, у якій концентровано виражаються сутнісні риси людини. Обмеженість економічних благ як даність людського буття за умов суспільного поділу праці зумовлює приватний, відособлений від інших членів суспільства характер їх привласнення і накопичення багатства. Під впливом цих постійно діючих обставин реального життя формується універсальна властивість людини – її прагнення переслідувати у всьому власний інтерес, особисту вигоду. Людина вибирає для себе певну власницьку стратегію поведінки, усвідомлюючи, що так робить кожен індивід, а тому, налагоджуючи взаємовідносини, доцільно враховувати корисливий (економічний) інтерес своїх контрагентів. А. Сміт, який до власне економічних розвідок професійно вивчав сферу людських почуттів, писав: «Вона (людина – А. С.) швидше досягне своєї мети, коли зважить на їх егоїзм і зуміє показати їм, що у їх власних інтересах зробити для неї те саме, чого вона хоче від них» [4, с. 77]. Домінування приватновласницького інтересу як найбільш ефективної стратегії поведінки людини в конкретних умовах господарювання, за словами іншого класика Дж.С. Мілля, дає підстави теоретикам-економістам розглядати все людство як таке, що втягнуто виключно у придбання та

споживання багатства [5, с. 57]. Мотив суперництва, на базі якого виникає приватна власність, на думку основоположника соціального інституціоналізму Т. Веблена, залишається дієвим і в подальшому розвитку цього інституту та в еволюції усіх тих рис соціальної структури, до яких має стосунок власність [6, с. 75–76].

Необхідними передумовами реалізації позитивного потенціалу приватної власності є: 1) чітка специфікація і гарантія захисту прав власності; 2) наявність конкурентного середовища або рівність доступу усіх суб'єктів господарювання до обмежених економічних ресурсів (сировинних, капітальних, трудових, фінансових).

Обидві передумови за сучасних реалій передбачають принципову позицію держави щодо захисту і підтримки інституту приватної власності як потужної рушійної сили розвитку людського чинника виробництва, економічної та політичної сфер суспільного життя. Ухвалюючи ті чи інші нормативно-законодавчі акти, органи державного управління і місцевого самоврядування повинні рахуватися із правом приватної власності громадян як священним і недоторканим, а через систему освіти та дошкільного виховання добиватися поважливого ставлення до нього усього населення. Це стало доброю традицією у розвинених демократичних країнах. На противагу їм, на пострадянському просторі ще донедавна протягом багатьох десятиліть приватна власність ідеологічно засуджувалася і заборонялася, а тому як наслідок такої політики у населення сформувалося деструктивне ставлення до чужої власності. І це дається взнаки дотепер.

У ході еволюційно-історичного розвитку інститут приватної власності істотно модифікувався, постійно пристосовуючись до різного роду суспільних змін. Найбільш суттєвий вплив на нього справили: 1) науково-технічна революція, яка наприкінці XVIII – XIX ст. спричинила промисловий переворот і масове поширення корпоративної форми підприємництва, а наприкінці XX ст. озброїла людство сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями і дала поштовх процесам глобалізації економіки; 2) трансформація системи вільного ринку у систему регульованої ринкової економіки, яка розширила можливості державного втручання у сферу приватної власності і ринку, несучи тим самим як позитивні, так і негативні наслідки.

Як найбільш досконала організаційна інновація підприємництва в ході еволюції з'явилася публічна акціонерна компанія, котра відкриває широкі можливості для залучення найдешевших і безстрокових капіталів, а принцип обмеженої відповідальності робить її особливо привабливою для інвесторів, зміна титульних власників не приводить до негайної зупинки чи загибелі компанії як господарюючого суб'єкта.

Втім, акціонерна компанія містить чималі ризики для реальних і потенційних інвесторів (власників), серед яких найбільшу значущість мають:

– складність механізмів контролю власників за добросовісністю дій топ-менеджменту компанії, яка живить конфлікт інтересів «принципал – агент» через інформаційну асиметрію та можливість опортунізму з боку найманих менеджерів

– деперсоніфікація власників, проявом якої стає непрозора структура власності компанії, або можливості маскуванія власників за низкою підставних юридичних осіб для того, аби приховати від громадськості і державного контролю реальних

власників, їхнє суспільне становище (статус-кво), ступінь концентрації у них суспільного багатства – домінування інституту влади-власності, тобто захоплення важелів внутрішньокорпоративного контролю одним чи декількома власниками контрольного пакета акцій, що, як наслідок, породжує конфлікт інтересів «принципал – принципал», адже уможлиблює зловживання інсайдерською інформацією на шкоду наявним меншоритарним та потенційним акціонерам, оборудки у змові з топ-менеджером з активами і фінансовими потоками компанії тощо.

Ці та інші ризики акціонування, які актуалізують проблему ефективності корпоративної власності, давно вже стали предметом дискусій економістів-теоретиків, фінансистів, правників. У розвинених країнах напрацьовано деталізоване корпоративне законодавство, яке акумулювало у собі думку усіх заінтересованих у ньому сторін, забезпечивши тим самим його дієвість.

В Україні акціонування вимушено використано державою як спосіб швидкої великомасштабної приватизації і створення ринкової системи господарювання. Переформатування суспільної економічної системи відбувалося поспіхом, без достатнього нормативно-правового забезпечення та інформування населення, за майже повного паралічу державної системи управління та за активною участю злочинного світу. Дуже важливо розуміти, що цей переломний момент нашої історії став фактично тим вихідним пунктом, який у світовій економічній історії давно відомий як епоха первісного нагромадження капіталу. Вона знаменує собою той історичний час, коли становлення капіталістичної системи власності і підприємництва відбувається хижацькими (напівдикими) способами перерозподілу суспільного багатства. Майбутні покоління нинішніх українців з жахом відкриватимуть для себе цю сторінку власної історії, а сьогодні ж вона, на думку автора, ще не перегорнута, перша і найбільш драматична її частина, що вже пройдене, свідомо замовчується з конформістських міркувань, друга – продовжує повнитися своїм змістом. Саме у цьому історично значущому контексті нині формується інститут приватної власності, зокрема його найбільш складний різновид – корпоративна власність.

Найяскравішим свідченням продовження примітивного перерозподілу суспільного капіталу на користь великого бізнесу в Україні є той факт, що майже вся бізнес-еліта прагне будь-якими способами і за всяку ціну одержати депутатські мандати задля того, щоб не лише захистити свої раніше накопичені статки, але й отримати полегшений, зокрема поза ринком, доступ до економічних ресурсів. Можливості такого привілейованого доступу до ресурсів і привласнення квазіренти у значних розмірах відкриваються через:

– корпоративне маніпулювання законотворчістю (комплектування провладних чи опозиційних фракцій і депутатської більшості, необхідної для ухвалення рішень; проштовхування вигідних для себе законодавчих актів, навмисне затримування від розгляду або блокування ухвалення тих актів, що несуть загрозу вузькокорпоративним інтересам)

– просування своїх креатур до складу коаліційного уряду та інших органів виконавчої і судової влади, на керівні посади на державних (муніципальних) підприємствах

– шахрайські схеми приватизації державних активів (заниження вартості, відсторонення

конкурентів, невиконання взятих інвестиційних зобов'язань тощо)

- штучне банкрутування державних підприємств зазвичай у змові з їх керівниками

- тендери на закупівлю товарів, надання послуг чи виконання робіт, що проводяться за участю підставних учасників та призводять до завищення цін

- отримання банківського рефінансування та його використання на інші цілі, зволікання з поверненням або взагалі неповернення

- відшкодування ПДВ за фіктивними експортними операціями

- користування тарифними преференціями за імпортованими операціями тощо.

Хоча сьогоднішні реорганізації щодо зміни типу корпорації із публічної на закриті (рух назад) зовні виглядають як цілком раціональні рішення (здешевлення вартості утримування титулу), за ними криється той факт, що у постприватизаційний період інтенсивних обертів набув поширення процес перерозподілу прав власності у корпораціях, який привів до гіперконцентрації (за цивілізованими мірками) корпоративних прав. Сьогодні ми можемо лише здогадуватися про масштаби цього перерозподілу, адже якщо до уваги взяти ту обставину, що іноземний інвестор до масової приватизації підприємств законом не допускався, а тепер, як раптом виявилось, у капіталі корпоративного сектору просто нашість офшорних компаній, то стає зрозумілим, наскільки цей перерозподіл був значним. Якщо первісно власників контрольного пакету акцій у тій чи іншій корпорації можна було ще без особливих зусиль ідентифікувати, оскільки тоді під час приватизації адміністрація підприємств була наділена привілеєм, то нині вони чи не скрізь деперсоніфіковані, заховані нерідко за цілою низкою компаній ще й з іноземною юрисдикцією. Варто згадати, скільки часу НБУ добивався оприлюднення бенефіціарних власників комерційних банків, котрі, як з'ясувалося, спромоглися заснувати і не по одному банку, чи як важко під тиском інституцій ЄС давалося запровадження законодавчої норми щодо декларування доходів державними чиновниками.

На противагу цивілізованому світу, де деперсоніфікація корпоративної власності, як правило, пов'язана з підвищенням ролі в акціонерному капіталі справжніх інституційних інвесторів (банків, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо), в українських корпораціях деперсоніфікація власності стала метою і наслідком цілеспрямованого переділу часток капіталу на користь аутсайдерів (ділків від влади в центрі і в регіонах, кримінального світу). Таким чином, корпоративний сектор, що сформувався у нас на основі відчуження активів у держави, став заручником війни (із застосуванням підступних дій, сили та зброї) за переділ прав власності.

У підсумку усіх переділів прав власності корпорації, незважаючи на їх правовий статус (приватних чи публічних товариств), перетворені на закриті від біржового ринку акцій утворення. Частка організованого ринку у загальному обсязі торгівлі акціями є дуже низькою, коливаючись роками у межах 6–10% [7, с. 25]. Біржовий ринок прав власності, як відомо, за своєю природою є дітищем корпоративного підприємництва, його життєво необхідною ланкою. Наявність такого ринку, але як ліквідного, прозорого і надійного, має слугувати тим чинником, який, окрім інших факторів, визначає інвестиційний

клімат в країні та сприяє залученню й ефективному перерозподілу капіталу. Тому відгородження вітчизняних корпорацій від біржового ринку капіталу дає підстави характеризувати їх як квазікорпорації.

Основні причини самоізоляції корпорацій від організованого ринку акцій, а отже, і від притоку вкрай необхідного скрізь для виробничої модернізації довгострокового капіталу такі:

- відсутність реальних гарантій захисту права приватної власності, попри те, що непорушність його задекларована Конституцією України (ст. 41)

- тотальна корупція в системі державної влади, зокрема в системі судочинства і виконання судових ухвал; за цієї обставини рішення судів стали головним інструментом рейдерів; окрім цього, згідно з даними Мінюсту, виконується лише 20% судових рішень, винесених від імені української держави [8]; ось чому, згідно з результатами соціологічних досліджень, судам і прокуратурі не довіряють 84% населення країни [9]

- слабкість економічної конкуренції та монополізація багатьох ринків через нерішучу та непослідовну політику уряду щодо дерегуляції підприємницької діяльності, захоплення малого і середнього бізнесу, а також через низьку ефективність роботи Антимонопольного комітету, якому бракує належного професіоналізму його працівників та самостійності, передбаченої його статусом

- широкі можливості отримання квазіренти через використання різноманітних «сірих» схем мінімізації податкових і митних платежів, лобіювання держзамовлень та маніпулювання цінами під час укладання угод, особливо з державними та комунальними підприємствами

- полегшений доступ до банківських ресурсів завдяки наявності власних (кишенькових) банків (у складі фінансово-промислових груп)

- брак високої економічної культури та соціальної відповідальності домінуючих власників, що виявляється у небажанні та/чи боязні втрачати корпоративний контроль і можливості особистого збагачення.

Суттєвою ознакою квазікорпоративності в нашій економіці і серйозним гальмом у цивілізованій розбудові корпоративних відносин та повноцінного ринку капіталу є не лише зрощення влади і великого бізнесу (олігархічна система влади), але й зрощення власності та корпоративного менеджменту. Домінуючі акціонери мають не лише право вирішального голосу на зборах і в наглядовій раді, але й можливість без особливих перешкод призначати себе чи своїх висуванців на керівні посади у товаристві і диктувати їм свої умови. Тому за благозвучною вивіскою акціонерних товариств де-факто здебільшого панує режим власності фізичних осіб, що дає змогу домінуючим власникам бути інсайдерами і самочинно приймати рішення стосовно підприємства, використання його активів і прибутку. З цієї причини звичною практикою стало виведення товарних і фінансових потоків підприємства на родинно-сімейні та інші посередницькі фірми з метою осідання у них значної частини прибутку. Підприємство залишається з мізерною рентабельністю чи збитками, а його посередники, на балансі яких мізер, окрім офісного обладнання, жирують.

Одним із ключових факторів підтримання іміджу акціонерної компанії на ринку цінних паперів, а отже, і підвищення рівня її капіталізації, розширення доступу до банківського кре-

дитування на більш вигідних умовах є ефективна дивідендна політика, яка тонко враховує інтереси й очікування наявних і потенційних інвесторів. Однак в українських реаліях абсолютна більшість корпорацій дотримується консервативної політики щодо виплат дивідендів, тобто повністю реінвестує чистий прибуток, посилаючись на важке економічне становище. І що цікаво, дивідендів не виплачують або, що те саме, ігнорують інтереси акціонерів саме у тих корпораціях, де ще збереглися сторонні акціонери, котрі отримали свої акції безкоштовно, тобто у ході сертифікованої приватизації. Такі акціонери для компанії існують лише як баласт. Водночас у тих закритих товариствах, де «чужинців» немає, а вузьке коло осіб прибрало до своїх рук статутний капітал як важіль, з року в рік виплачуються мільйонні суми дивідендів. Їм і дарунок від олігархічної влади: попри усі фінансові труднощі з наповненням державної скарбниці і Пенсійного фонду, дивіденди оподатковуються за найнижчою ставкою у 5%. Додамо і те, що інформація про домінуючих акціонерів (володарів пакета акцій понад 10%) та щодо винагороди посадовців товариств (топ-менеджерів і членів наглядових рад) відноситься до найбільш непрозорих питань у діяльності АТ [7, с. 62].

Як бачимо, у такій економіці, де ще не вгамовані процеси перерозподілу суспільного капіталу, де останні набули нових, модифікованих форм, власники корпоративного бізнесу послугуються іншою шкалою цінностей, аніж їх колеги у країнах розвинутої ринкової економіки, бачать перед собою інші, більш важливі особисто для них, пріоритети, які вписуються у визначення рентоорієнтованої моделі поведінки. Саме у цьому, а також у провалах економічної політики держави, на нашу думку, криються причини того, чому у корпоративному секторі не сформувався досі ефективний власник. Факт його відсутності підтверджують дослідження підсумків приватизації

у 2000–2010 рр., проведені науковцями Інституту економіки та прогнозування НАН України. Ними встановлено, що після приватизації підприємства працювали гірше, аніж до приватизації [1, с. 5].

**Висновки.** Власність – основоположне поняття в економіці, її системоутворюючий елемент. Корпоративна (акціонерна) форма власності, притаманна індустріальній економіці, істотно модифікує приватний характер привласнення, зумовлюючи необхідність відокремлення власності від менеджменту та інституційного облаштування системи корпоративного управління (фактично – взаємовідносин між власниками і корпорацією та між самими власниками). В економіці України, що тільки трансформується у ринкову систему, але не природно-еволюційним шляхом, а шляхом декретування, через роздержавлення і приватизацію, корпоративна власність стала засобом формування великого приватного капіталу, ареною корпоративних війн за права власності. Більше того, зосередивши в результаті постприватизаційних переділів у своїх руках власність на приватизовані підприємства, корпоративна бізнес-еліта спромоглася взяти і політичну владу в країні. Склалася олігархічна система влади, яка відкрила можливості привілейованого доступу до ресурсів і отримання квазіренти у значних розмірах. Домінуючі власники у корпораціях деперсоніфікувалися задля маскування своєї участі у переділі статутного капіталу та/чи з метою публічної діяльності в органах влади. Така поведінка та провали держави в економічній політиці стали ключовими причинами гальмування появи ефективного власника у корпоративному секторі вітчизняної економіки. За таких реалій усунення системних деформацій інституту власності стає можливим лише за умови деолігархізації влади в країні. Вивільнення держави від засилля бізнесу – нагальне завдання громадянського суспільства, яке дедалі більше визріває в Україні.

#### Список використаних джерел:

1. Геєць В. Подолання квазіринковості – шлях до інвестиційно орієнтованої моделі економічного зростання / В. Геєць. // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 4–17.
2. Мазур В. Проблеми промислової політики в Україні / В. Мазур // Економіка України. – 2016. – № 11. – С. 3–18; № 12. – С. 47–60.
3. Кіндзерський Ю. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – № 12. – С. 22–46.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
5. Милль Дж.С. Об определении предмета политической экономии и о методе исследования, свойственном ей / Дж.С. Милль // Философия экономики: антология; под ред. Д. Хаусмана. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. – 520 с.
6. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 368 с.
7. Річний звіт НКЦПФР за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/58/1434454281.pdf](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1434454281.pdf).
8. Мінюст: тільки 20% судових рішень виконується // Українська правда. – 3 вересня 2015.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2015/09/3/7080028>.
9. Судам и прокуратуре не доверяют 84% украинцев, – соцопрос // Хвиля. – 12 травня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hvilya.net/news/digest/sudam-i-prokurature-ne-doverayut-84-ukraintsev-sotsopros.html>.

**Сирко А. В.**

Винницький учебно-научний інститут економіки  
Тернопільського національного економічного університета

## ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ ДЕФОРМАЦИИ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ В КВАЗИРЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

### **Резюме**

В статье обосновывается базисная роль института собственности в рыночной системе и закономерность его эволюционных изменений в сфере корпоративного предпринимательства. Рассмотрена специфика формирования корпоративной собственности в постсоциалистической экономике; анализируются причины и следствия рентаориентированного поведения собственников корпоративного бизнеса в Украине. Сделан вывод о том, что необходимым условием устранения деформаций институту собственности является демонтаж олигархической системы власти.

**Ключевые слова:** собственность, корпоративная собственность, приватизация, квазиренда, власть.

**Sirko A. V.**

Vinnytsia Institute of Economics,  
Ternopil National Economic University

## FACTORS AND CONSEQUENCES OF THE INSTITUTION OWNERSHIP DEFLECTION IN THE QUASI-MARKET ECONOMY

### **Summary**

The basic role of the institution of ownership in a market system as well as its pattern of evolutionary change in corporate business is substantiated in the article. The peculiarity of corporate ownership in the post-socialist economy is considered; the factors and consequences of rent-seeking corporate business owners in Ukraine are analysed. It is concluded that a necessary condition for eliminating distortion of the institution of ownership is dismantling the oligarchic system of power.

**Key words:** ownership, corporate ownership, privatization, quasi-rent, power.

## РОЗДІЛ 4

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.14:005.585

Давидов О. І.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

### ОЦІНКА ВИТРАТ НА КАПІТАЛ ПІД ЧАС ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання оцінки витрат на капітал у процесі визначення вартості підприємств. Досліджено витрати на капітал і методику їх оцінки. Розкрито економічну сутність вартості капіталу в контексті визначення витрат на капітал. Обґрунтовано доцільність використання показника середньозваженої вартості капіталу під час оцінювання вартості сукупного капіталу підприємства. Встановлено найбільш прийнятні варіанти розрахунку загальної величини капіталу та його складових під час оцінювання витрат на капітал.

**Ключові слова:** капітал, власний капітал, позиковий капітал, витрати на капітал, оцінка, вартість капіталу, середньозважена вартість капіталу, вартість підприємств.

**Постановка проблеми.** Успішна реалізація концепції управління підприємствами з метою зростання їх вартості передбачає адекватну оцінку вартості підприємств на основі розуміння логіки процесів її створення на мікрорівні сучасної економіки.

Оцінка вартості підприємств спрямована на вимірювання їх цінності. На формування цінності підприємств суттєво впливають основні фактори виробництва, які забезпечують господарську діяльність підприємств, такі як капітал, земля, праця. У системі цих факторів провідна роль належить капіталу, оскільки він об'єднує всі ці фактори в єдиний виробничий комплекс. Як головний фактор виробництва та інвестиційний ресурс капітал виступає важливою детермінантою створення вартості сучасних підприємств.

Залучення капіталу для фінансування вартісно-орієнтованої діяльності підприємств пов'язано з певними витратами, які потребують відповідної оцінки під час визначення вартості підприємств. Для здійснення оцінки витрат на капітал необхідно усвідомити їх сутність, більш глибоко дослідити проблематику вимірювання витрат на капітал, обґрунтувати методику обчислення таких витрат в процесі визначення вартості підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні аспекти оцінки витрат на капітал досліджували такі науковці, як Г. Арнольд, І.А. Бланк, В.В. Бондаренко, А.М. Герасимович, А. Дамодаран, р.І. Заворотній, Н.Б. Кащенко, В.В. Ковальов, О.О. Лемішко, Л.В. Петришинець, Н.Н. Пойда-Носик, Л.П. Тимофєєнко, Г.Л. Чміль. Проблеми оцінки витрат на капітал в процесі визначення вартості підприємств аналізували В.Г. Андрійчук, р.В. Андрійчук, А.Г. Загородній, В.В. Калюжний, Ю.С. Камарицький, Т. Коллер, Т. Коупленд, О.В. Мілінчук, О.В. Мозенков, Дж. Муррін, О.П. Осетрова, І.Й. Яремко.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз праць вчених з розглянутої проблематики свідчить про те, що теоретичні та методологічні аспекти оцінки витрат на капітал в процесі визначення вартості підприємств досліджені недостатньо. Нині не існує досконалої методики оцінки витрат на капітал. В економічній літературі спостерігається багатовекторність поглядів науковців на розуміння економічної сут-

ності вартості капіталу. Залишаються дискусійними питання доцільності використання показника середньозваженої вартості капіталу під час оцінювання вартості сукупного капіталу, а також застосування тих або інших способів визначення загальної величини капіталу та його складових.

**Мета статті** полягає у теоретико-методологічному обґрунтуванні оцінки витрат на капітал під час визначення вартості підприємств в процесі побудови вартісно-орієнтованої системи управління на мікроекономічному рівні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Капітал є сукупністю грошових коштів із власних і позикових джерел фінансування, що вкладені в діяльність підприємства для досягнення визначених цілей постачальників цих коштів та самого суб'єкта господарювання (в цьому контексті – збільшення вартості підприємства).

Платний характер залучення підприємством капіталу обумовлює формування відповідних витрат. Витрати на капітал (або капітальні витрати) характеризують абсолютну величину витрат підприємства на капітал в процесі його залучення в господарський обіг. Тобто витрати на капітал є узагальнюючим показником ціни залучення капіталу у формі власних і позикових коштів.

Витрати на капітал ( $B_k$ ) можуть бути визначені за такою формулою:

$$B_k = W_k \times K, \quad (1)$$

де  $W_k$  – вартість капіталу (у відсотках до величини цього капіталу);  $K$  – величина капіталу, грошових одиниць.

Таким чином, для оцінки витрат на капітал необхідно визначити вартість капіталу та його величину.

Стосовно розрахунку вартості капіталу Г. Арнольд вказував на те, що у світі невизначеностей необхідно здійснювати управлінські вчинки, які дають реальні результати. При цьому слід враховувати можливі суб'єктивні помилки та неточності, а не гнатися за шаблонною точністю розрахунків. Може йтися лише про оцінку границь прийнятної діпазону вартості [1, с. 251].

Вихідним пунктом розуміння проблем визначення вартості капіталу і шляхів їх вирішення є розкриття економічної сутності цього поняття.

Вартість капіталу трактується в економічній літературі з різних позицій. Можна виділити такі підходи науковців до визначення економічної сутності вартості капіталу: підхід з позицій підприємства, яке залучає капітал; підхід з точки зору інвесторів – вкладників капіталу; комбінований підхід з позицій підприємства та інвесторів (табл. 1).

Відмінності у наукових трактовках економічної сутності вартості капіталу обумовлені дуалістичною природою цієї економічної категорії, специфікою розуміння вченими значимості капіталу з позицій окремих економічних суб'єктів, а саме підприємства та інвесторів.

З точки зору підприємства вартість капіталу відображає витратний (не ціннісний) характер капіталу, тобто є платою за використання підприємством коштів, які залучаються з ринку капіталів у процесі здійснення ним господарської діяльності.

З позицій інвесторів, що є вкладниками капіталу, поняття «вартість капіталу» набуває цін-

нісний відтінок та виражає рівень дохідності, очікуваний ними від вкладень капіталу в підприємство. При цьому йдеться про альтернативну вартість у вигляді очікуваної інвесторами дохідності від можливої реалізації альтернативних варіантів інвестування коштів із еквівалентним ризиком. Фактично в цьому випадку слід говорити про відносний рівень упущеної інвесторами вигоди, що виражається у формуванні ставки необхідної дохідності вкладень.

Під час розгляду економічної сутності вартості капіталу з позицій інвесторів виявляється також ринковий характер розглянутої категорії, оскільки формування альтернативної вартості здійснюється на ринку, а не на рівні самого підприємства як об'єкта вкладень. Щодо цього р.Г. Ібрагімов справедливо вказував на необхідність врахування в оцінці вартості капіталу вимог ринку до дохідності інвестицій з відповідним ризиком, а не індивідуальних домовленостей окремих суб'єктів [15, с. 69].

Таблиця 1

## Підходи науковців до визначення економічної сутності вартості капіталу

Автор і джерело	Визначення економічної сутності вартості капіталу
<b>I. ПІДХІД З ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА, ЯКЕ ЗАЛУЧАЄ КАПІТАЛ</b>	
В.В. Глущенко, А.В. Кравець [2, с. 50]	Під вартістю капіталу розуміється те, у скільки обходиться підприємству весь капітал, що використовується. У широкому розумінні вартість капіталу – це розмір фінансової відповідальності, яку бере на себе підприємство за використання у своїй діяльності власного і позикового капіталу.
О.В. Замазій [3, с. 114]	З економічних позицій вартість капіталу відображає суму, яку необхідно сплатити за залучення одиниці капіталу з відповідного джерела.
Л.П. Тимофєєнко [4, с. 377]	Вартість капіталу – це грошова сума, яку потрібно сплатити за отримання майнових прав у конкретних умовах місця і часу.
М.А. Коваленко, І.І. Нагорна [5, с. 33]	Вартість капіталу – сума витрат на його формування.
А.О. Черкасова [6]	Вартість капіталу – це виражена у відсотках величина, що визначається співвідношенням коштів, фактично сплачених підприємством за використання капіталу його власникам, до загального обсягу залучених ресурсів з даного джерела формування капіталу.
<b>II. ПІДХІД З ТОЧКИ ЗОРУ ІНВЕТОРІВ – ВКЛАДНИКІВ КАПІТАЛУ</b>	
А. Гершун, М. Горський [7, с. 269]	Вартістю капіталу є норма прибутку, яку інвестор очікує отримати на свою інвестицію з урахуванням ризиків, пов'язаних з нею.
Дж.К. Ван Хорн, Дж.М. Вахович [8, с. 663]	Вартість капіталу – це ставка дохідності для різних типів фінансування бізнесу, яку вимагають постачальники капіталу.
Дж.К. Шим, Дж.Г. Сігел [9, с. 124, 169]	Вартість капіталу розглядається як мінімальна норма прибутку, запитувана інвесторами. Вартість капіталу визначається як норма прибутку, яку компанія пропонує за свої цінні папери для підтримання їх ринкової вартості.
Р.В. Колб, р. Дж. Родригес [10, с. 219]	Середньозваженою вартістю капіталу є загальна необхідна дохідність за активами компанії.
<b>III. КОМБІНОВАНИЙ ПІДХІД З ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНВЕТОРІВ</b>	
В.В. Ковальов [11, с. 826–827]	Вартість капіталу кількісно виражається у сформованих в компанії відносних річних витратах з обслуговування заборгованості перед власниками та інвесторами. Водночас концепція вартості капіталу не зводиться лише до обчислення відносної величини грошових виплат, які треба перерахувати власникам, котрі надали фінансові ресурси, але й характеризує той рівень рентабельності (дохідності) інвестованого капіталу, який повинно забезпечувати підприємство, щоб не зменшити свою ринкову вартість.
І.А. Бланк [12, с. 245]	Показник рівня вартості капіталу має різний економічний сенс для окремих суб'єктів господарювання: для інвесторів і кредиторів це норма дохідності на наданий в користування капітал, яку вони вимагають; для суб'єктів господарювання, які формують капітал з метою виробничого або інвестиційного його використання, рівень вартості капіталу характеризує питомі витрати із залучення та обслуговування використаних фінансових коштів, тобто ціну, яку вони платять за використання капіталу.
Н.Н. Пойда-Носик, Л.В. Петришинець [13, с. 118]	Загалом вартість капіталу підприємства як узагальнюючий показник ціни всіх ресурсів розглядається з таких позицій: 1) для підприємства, що залучає кошти (як власні, так і позикові), це, зокрема, плата за користування фінансовими ресурсами, тобто рівень витрат фінансування; 2) для інвестора це рівень дохідності, очікуваний ним від вкладення капіталу в дане підприємство; 3) в разі залучення позикових коштів це мінімальний рівень рентабельності, який має забезпечити підприємство для беззбиткової діяльності.
Н.Б. Кащена, Г.Л. Чміль [14, с. 40]	Вартість капіталу – витрати на обслуговування фінансових ресурсів, залучених з внутрішніх і зовнішніх джерел, рівень яких визначається вираженням у відсотках співвідношення суми дивідендів і відсотків, які очікують отримати власники капіталу, вкладеного у фінансування господарської діяльності підприємства, та загального обсягу залученого капіталу.

Джерело: складено автором



Водночас слід відзначити, що сутнісні характеристики вартості капіталу з позицій підприємства й інвесторів не можуть розглядатися окремо, тісно переплітаються, взаємно доповнюють один одного та утворюють єдиний зміст поняття «вартість капіталу».

Вартість капіталу, з одного боку, характеризує не тільки відносний розмір витрат підприємства на капітал під час його залучення в господарську діяльність, але й потрібний рівень рентабельності (дохідності) інвестованого капіталу, який повинно забезпечити підприємство. З іншого боку, очікувана інвесторами дохідність від надання ними коштів даному підприємству визначає необхідну величину відносних витрат підприємства під час залучення капіталу з ринку.

У зв'язку з цим найбільш повно економічна сутність вартості капіталу може бути розкрита в рамках реалізації комбінованого підходу до її визначення (з позицій підприємства та інвесторів).

З урахуванням проведених досліджень під вартістю капіталу слід розуміти відносний розмір ринкових витрат підприємства на капітал під час його залучення для фінансування господарської діяльності, який відповідає рівню альтернативної вартості у вигляді очікуваної інвесторами дохідності від вкладень капіталу в дане підприємство з урахуванням альтернативних варіантів інвестування.

В запропонованому визначенні вартості капіталу слід акцентувати увагу на таких важливих моментах:

1) вартість капіталу є відносним показником, що вимірюється у відсотках до загальної величини капіталу, тобто вартість капіталу – це відсоткова ставка

2) вартість капіталу – це не фактична або номінальна ціна залучення капіталу конкретним підприємством, а альтернативна вартість, яка формується на основі очікувань інвесторів цього підприємства від альтернативних можливостей вкладення капіталу за незмінного рівня ризику

3) вартість капіталу є ринковою категорією, тобто ця вартість встановлюється на ринку капіталів залежно від попиту та пропозиції на даний капітал.

Підприємство залучає фінансові ресурси з різних джерел, що обумовлює неоднорідність капіталу, його ділення залежно від джерел формування на власний і позиковий, створення структури капіталу підприємства. Відповідно, сукупна вартість капіталу формується на основі вартостей основних його складових, а саме власного і позикового капіталів.

Формування вартості власного і позикового капіталів характеризується певною специфікою в процесі їх залучення для фінансування діяльності підприємства.

Передусім слід відзначити, що вартість власного і позикового капіталів має різний рівень формалізації у відносинах їх вкладників і підприємства.

Під час залучення власного капіталу відсутня формальна угода між підприємством та його власниками щодо необхідного рівня дохідності вкладників власного капіталу від їх інвестицій в господарську діяльність підприємства (за винятком використання власних коштів, які залучені шляхом випуску привілейованих акцій), тобто величина вартості власного капіталу фактично не формалізована.

На відміну від цього, вартість позикового капіталу переважно визначена відповідними догово-

рами в процесі залучення підприємством елементів такого капіталу, а саме банківських кредитів, облігаційних позик тощо. Хоча слід відзначити, що в цьому випадку йдеться про явні, експліцитні витрати підприємства на ті або інші елементи позикового капіталу. Приховані, імпліцитні витрати на позиковий капітал не охоплюються цими формальними угодами (зокрема, зменшення відсоткових ставок під час отримання підприємствами кредитів від материнських компаній та інших пов'язаних осіб порівняно з ринковими відсотковими ставками може компенсуватися такими підприємствами шляхом надання цим кредиторам інших робіт і послуг за заниженими цінами).

Вартість власного і позикового капіталів не є однаковою в процесі їх залучення для фінансування господарської діяльності підприємства, що обумовлено головним чином відмінностями між власним і позиковим капіталом за рівнем ризику для інвесторів – вкладників цих капіталів, а також за можливістю використання ефекту так званого податкового щита (Tax Shield).

Порівняно з позиковим капіталом залучення підприємством власного капіталу має більш ризиковий характер для його вкладників у зв'язку з тим, що претензії основних постачальників даного капіталу – власників підприємства – на отримання частини прибутку і майна у разі ліквідації підприємства задовольняються в останню чергу (після відшкодування зобов'язань перед кредиторами, працівниками та ін.), що збільшує вартість власного капіталу на розмір премії за ризик. На противагу цьому, рівень ризику для власників позикового капіталу від надання його підприємству є нижчим, ніж для вкладників власного капіталу, оскільки кредитори мають першочергове право на отримання частини прибутку і майна під час ліквідації підприємства.

Залучення позикового капіталу пов'язано з формуванням ефекту «податкового щита» шляхом отримання підприємством податкової економії в результаті виключення витрат на обслуговування даного капіталу з бази оподаткування прибутку. Дія «податкового щита» обумовлює зменшення реальної вартості позикового капіталу. По відношенню до власного капіталу ефект «податкового щита» не діє (виплати дивідендів та інших форм доходу власникам цього капіталу здійснюються за рахунок чистого прибутку підприємства і не зменшують базу оподаткування прибутку). Відповідно, вказана обставина також робить власний капітал більш дорогим джерелом фінансових ресурсів для підприємства, ніж позиковий капітал.

Таким чином, відмінні особливості залучення елементів загального капіталу під час здійснення господарської діяльності обумовлюють формування, як правило, більш високої вартості власного капіталу порівняно з вартістю позикового капіталу.

Сучасні підприємства у процесі фінансування своєї господарської діяльності зазвичай використовують як власний, так і позиковий капітал. Ці складові загального капіталу підприємства, як було показано раніше, мають різну вартість. Співвідношення між власним та позиковим капіталом в його структурі для окремих підприємств також не є однаковою. Тому під час оцінювання вартості всього капіталу підприємства необхідно враховувати не тільки вартість власного і позикового капіталу, але й частку кожного з цих видів капіталу в загальній його величині.

Вартість капіталу фірми, на справедливую думку А. Дамодарана, повинна відображати вартість джерел фінансування пропорційно ступеню їх використання у фінансовій комбінації в процесі фінансування підприємством своїх операцій [16, с. 273].

Оцінка вартості сукупного капіталу підприємства повинна здійснюватися шляхом визначення середньозваженої величини вартостей окремих складових цього капіталу, де як ваги приймаються частки власного та позикового капіталу в загальній його величині.

Вартістю капіталу є середньозважена вартість різноманітних компонентів фінансування, які використовуються фірмою для забезпечення фінансових потреб [16, с. 273].

У зв'язку з цим слід визнати недостатньо обґрунтованою позицію окремих вчених, які заперечують важливість визначення середньозваженої вартості капіталу. На їхню думку, оцінка цієї вартості стала об'єктом масштабних, переважно надмірно теоретизованих досліджень, що частково пояснюється можливістю здійснення більш-менш прийняттого аналізу переважно відносно великих компаній відкритого типу з порівняно стабільними темпами росту і незмінною базовою вартістю [17, с. 63; 18, с. 139].

Під час оцінювання середньозваженої вартості капіталу необхідно врахувати дію «податкового щита» під час залучення позикового капіталу. «Податковий щит» характеризує розмір економії на податкових платежах підприємства в результаті включення до складу витрат для цілей оподаткування прибутку витрат, пов'язаних з нарахуванням відсотків за борговими зобов'язаннями в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства як платника податку на прибуток. Тому реальна вартість позикового капіталу для підприємства зменшується на розмір «податкового щита», який обчислюється як виражений у відсотках добуток вартості позикового капіталу на ставку податку на прибуток у вигляді коефіцієнта.

Показник середньозваженої вартості капіталу (Weighted Average Cost of Capital, WACC) з урахуванням дії «податкового щита» розраховується таким чином:

$$WACC = k_e \times W_e + k_d \times (1-S) \times W_d, \quad (2)$$

де  $k_e$  – вартість власного капіталу;  $k_d$  – вартість позикового капіталу;  $W_e$  – частка власного капіталу в сукупному капіталі підприємства;  $W_d$  – частка позикового капіталу в сукупному капіталі підприємства;  $S$  – ставка податку на прибуток підприємства, яка виражена коефіцієнтом.

Величина в WACC означає середню ціну залучення підприємством власного і позикового капіталу, яка зважена на частки цих видів капіталу у структурі сукупного капіталу суб'єкта господарювання.

Показник характеризує відносний рівень загальної суми регулярних витрат на підтримання наявної структури капіталу, авансованого в діяльність компанії (у відсотках до загального обсягу залучених коштів) [11, с. 837].

Через те, що власний і позиковий капітал також складаються з ряду елементів, які мають різну вартість, то у формулі (2) і можуть розглядатися як середньозважені величини вартостей складових відповідних видів капіталу.

Загалом значення показника WACC, відповідно до формули (2), визначається переважно величиною вартості власного та позикового капіталу,

а також співвідношенням цих видів капіталу, тобто структурою капіталу підприємства.

Щодо взаємозв'язку показника середньозваженої вартості капіталу та вартості підприємства В.В. Ковальов акцентував увагу на безперечності такого твердження: за інших рівних умов зниження WACC сприяє підвищенню цінності фірми, під якою розуміється її ринкова вартість [11, с. 838].

Під час оцінювання вартості підприємств показник середньозваженої вартості капіталу використовується для встановлення ставки дисконтування під час застосування дохідного підходу до визначення вартості підприємств, а також у відомих моделях оцінки вартості підприємств: моделі економічної доданої вартості (Economic Value Added, EVA), моделі доданої вартості потоку грошових коштів (Cash Value Added, CVA), моделі акціонерної доданої вартості (Shareholders Value Added, SVA).

Показник WACC набуває все більшого розповсюдження в міжнародній практиці оцінки. Так, зокрема, в 1976 році менше 10% досліджених британських компаній використовували цей показник, а через два десятиріччя ситуація значно змінилася: згідно з даними досліджень (2000 рік) – 96 британських компаній, більшість з них вже користувалася показником WACC (зокрема, 61% великих і 63% середніх підприємств) [1, с. 238–239].

Водночас, на справедливую думку В.В. Ковальова, не слід заціклюватися на обчисленні точних оцінок вартості джерел фінансування. Ця міфічна точність в принципі недосяжна. Треба передусім розуміти сутність джерел фінансування на якісному рівні та вмійти оцінювати їх порівнянню значимість, взаємозв'язок, можливу динаміку. По відношенню до показника WACC точність не тільки недосяжна, але й навряд чи доречна, оскільки цей показник використовується передусім для прийняття рішень стратегічного характеру [11, с. 836–837].

Оцінка витрат на капітал у процесі визначення вартості підприємств, згідно з формулою (1), передбачає вимірювання загальної величини капіталу, який залучається для фінансування діяльності підприємства. Встановлення значення цього показника є важливим також для визначення часток власного і позикового капіталів в структурі капіталу підприємства під час розрахунку WACC відповідно до формули (2).

Оцінка капіталу підприємства може бути балансовою або ринковою. Ринкова оцінка капіталу у вітчизняних умовах є досить проблематичною у зв'язку з нестабільним станом національної економіки, недостатнім рівнем розвитку ринку цінних паперів, практичною відсутністю доступної та достовірної інформації для здійснення цієї оцінки.

Під час оцінювання капіталу в рамках визначення витрат на цей капітал важливим є те, що вона виконується по відношенню до власних і позикових коштів, які залучаються підприємством для фінансування своєї діяльності на платній основі. Тому однією з основних методологічних проблем оцінки капіталу підприємства є встановлення обсягу безкоштовно залучених підприємством коштів з подальшим їх виключенням із загальної величини капіталу. Ця проблематика стосується окремих елементів позикового капіталу, використання яких не пов'язано з відсотковими або іншими витратами з боку підприємства.

Проблема визначення безкоштовних складових позикового капіталу та їх врахування під час оцінювання капіталу підприємства досить широко висвітлюється в економічній літературі. Так, О.В. Мозенков і В.В. Калюжний відносять до вищевказаних складових такі види короткострокових заборгованостей, як, зокрема, кредиторська, податкова заборгованість перед бюджетом, нарахування. Ці види заборгованостей не викликають відсоткових витрат, а тому їх зазвичай не враховують у складі інвестованого капіталу [19, с. 86]. О.В. Терещенко рекомендує не враховувати під час визначення WACC позиковий капітал в частині забезпечення наступних витрат і платежів, поточних зобов'язань за розрахунками тощо, на які не нараховуються відсотки (та інші платежі) за їх користування [20, с. 146].

Збільшення точності оцінки безкоштовних елементів позикового капіталу можливе за детального аналізу складу поточної кредиторської заборгованості, змісту відповідних зобов'язань підприємства, більш глибокого дослідження цих позикових джерел фінансування на предмет встановлення платного або безкоштовного характеру їх використання в процесі діяльності підприємства.

Науковцями пропонуються різноманітні варіанти оцінки загальної величини капіталу підприємства. Так, зокрема, О.В. Мозенков і В.В. Калюжний вважають, що величина інвестованого капіталу повинна розраховуватися на основі сукупних активів шляхом їх зменшення на суму: 1) грошей та їх еквівалентів, оскільки ці кошти не є операційним активом та не використовуються під час отримання прибутку; 2) короткострокових і довгострокових інвестицій (вони не беруть участь у формуванні операційного прибутку і є фінансовими, а не операційними активами); 3) безвідсоткових поточних зобов'язань [19, с. 86].

Однак доцільність зменшення сукупних активів під час оцінювання капіталу не тільки на безвідсоткові поточні зобов'язання, але й на суму грошей та їх еквівалентів, короткострокових та довгострокових інвестицій викликає великий сумнів. Це обумовлено тим, що, по-перше, дані елементи є різнорідними за своєю сутністю: гроші та їх еквіваленти, короткострокові та довгострокові інвестиції характеризують компоненти вже сформованих активів в результаті інвестування капіталу в діяльність підприємства, а безвідсоткові поточні зобов'язання є одним із джерел фінансування тих або інших активів підприємства та відображаються в пасиві балансу підприємства. По-друге, капітал підприємства в контексті оцінки витрат на його залучення розглядається з точки зору джерел формування, що обумовлює необхідність оцінки капіталу через встановлення обсягу залучених коштів саме на стадії фінансування активів підприємства. Тому оцінку капіталу шляхом зменшення сукупних активів підприємства на вже сформовані активи у вигляді грошей та їх еквівалентів, короткострокових та довгострокових інвестицій, навряд чи можна вважати обґрунтованою.

Водночас заслуговує уваги підхід О.В. Мілінчук, яка пропонує розраховувати суму інвестованого капіталу на основі балансу підприємства шляхом віднімання із суми активів підприємства на кінець періоду таких компонентів пасивів балансу підприємства:

1) забезпечення наступних виплат і платежів на кінець періоду (відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання,

довгострокові забезпечення, цільове фінансування)

2) поточна кредиторська заборгованість на кінець періоду (поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; товарами, роботами, послугами; розрахунками з бюджетом; розрахунками зі страхування; розрахунками з оплати праці)

3) інші зобов'язання, на які не нараховуються відсотки за їх використання на кінець періоду (поточні забезпечення, інші поточні зобов'язання) [21, с. 87–88].

В розглянутому підході в складі інших зобов'язань, на які не нараховуються відсотки за їх використання на кінець періоду, доцільно врахувати також доходи майбутніх періодів. Ці доходи можуть залучатися суб'єктом господарювання на безкоштовній основі для фінансування своєї діяльності, тому на їх величину повинна зменшуватися сума активів підприємства в процесі оцінювання капіталу.

Застосування цього підходу дає змогу найбільш повно врахувати безкоштовні елементи позикового капіталу, які віднімаються із суми активів підприємства під час оцінювання загальної величини його капіталу. Тому такий підхід слід визнати найбільш прийнятним для оцінки капіталу під час розрахунку витрат на цей капітал в процесі визначення вартості підприємств.

Необхідність розрахунку часток власного та позикового капіталів в структурі капіталу під час оцінювання WACC потребує визначення сум відповідних капіталів. Сума власного капіталу виражається підсумковою величиною першого розділу пасивів балансу підприємства на кінець звітного періоду. Сума позикового капіталу буде визначатися різницею між загальною сумою капіталу, яка розрахована згідно з вищезгаданим підходом, і сумою власного капіталу.

**Висновки.** Витрати на капітал є абсолютним, узагальнюючим показником ціни залучення підприємством капіталу у формі власних і позикових коштів. Оцінка витрат на капітал пов'язана з необхідністю визначення вартості і величини капіталу.

Економічна сутність вартості капіталу найбільш повно розкривається в рамках реалізації комбінованого підходу до її розуміння з позицій підприємства та інвесторів. Вартість капіталу характеризує відносний розмір ринкових витрат підприємства на капітал під час його залучення для фінансування господарської діяльності, який відповідає рівню альтернативної вартості у вигляді очікуваної інвесторами дохідності від вкладень капіталу в дане підприємство з урахуванням альтернативних варіантів інвестування. Вартість капіталу є альтернативною вартістю, яка виражається ринковою відсотковою ставкою витрат підприємства на капітал під час його залучення в процесі господарської діяльності.

Специфіка залучення підприємством капіталу з різних джерел обумовлює, як правило, формування більш високої вартості власного капіталу порівняно з вартістю позикового капіталу. Під час оцінювання вартості всього капіталу підприємства необхідно враховувати вартість власного і позикового капіталу та частку кожного з цих видів капіталу в загальній його величині шляхом застосування показника середньозваженої вартості капіталу.

В рамках визначення витрат на капітал оцінку загальної його величини доцільно здійснювати шляхом зменшення суми активів підприємства на

суму забезпечення наступних виплат і платежів, поточної кредиторської заборгованості та інших безкоштовних зобов'язань підприємства. Суми власного і позикового капіталу визначаються, відповідно, підсумковою величиною першого розділу пасивів балансу підприємства та різницею між загальною сумою капіталу та сумою власного капіталу.

Подальші дослідження пов'язані з теоретико-методологічним обґрунтуванням оцінки ціннісних результатів використання капіталу в процесі формування вартості підприємств, побудовою моделі визначення вартості підприємств на основі оцінок витрат на капітал і ціннісних результатів його використання у вартісно-орієнтованій діяльності суб'єктів господарювання.

#### Список використаних джерел:

1. Арнольд Г. Руководство по корпоративным финансам: [пособие по финансовым рынкам, решениям и методам] / Г. Арнольд; пер. с англ.; науч. ред. О.Б. Максимова. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 752 с.
2. Глуценко В.В. Оптимізація структури капіталу акціонерних товариств на основі багатокритеріального підходу як напрям удосконалення фінансово-кредитного механізму їх розвитку / В.В. Глуценко, А.В. Кравець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: збірник наукових праць / відп. ред. Й.М. Петрович. – № 725. Проблеми економіки та управління. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 49–56.
3. Замазій О.В. Оптиміальна структура капіталу підприємства як чинник його конкурентоспроможності / О.В. Замазій // Економіка і регіон. – 2013. – № 3. – С. 110–116.
4. Тимофєєнко Л.П. Вартість капіталу та принципи її оцінювання / Л.П. Тимофєєнко // Вісник Львівської комерційної академії: збірник наукових праць / [ред. кол.: Г.І. Башнянин, В.В. Апопій, О.Д. Вовчак та ін.]. – Вип. 36. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – С. 377–380 (Серія: Економічна).
5. Коваленко М.А. Методологічні основи оцінки вартості інтелектуального капіталу підприємства і плати за його використання / М.А. Коваленко, І.І. Нагорна // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1. – С. 33–37.
6. Черкасова А.О. Застосування сучасних методичних підходів до оцінки вартості капіталу акціонерного товариства / А.О. Черкасова // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1234>.
7. Гершун А. Технології сбалансованого управління / А. Гершун, М. Горський. – М.: ООО «МАГ КОНСАЛТИНГ», ЗАО «Олимп – Бизнес», 2005. – 415 с.
8. Ван Хорн Дж.К. Основы финансового менеджмента / Дж.К. Ван Хорн, Дж.М. Вахович; пер. с англ. – 12-е изд. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.
9. Шим Дж.К. Финансовый менеджмент / Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел; пер. с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1996. – 400 с.
10. Колб Р.В. Финансовый менеджмент: [учебник] / р.В. Колб, р. Дж. Родригес; пер. 2-го англ. изд.; предисл. к русск. изд. Е.Л. Драчевой]. – М.: Финпресс. – 2001. – 496 с.
11. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК «Велби»; изд-во «Проспект». – 2008. – 1024 с.
12. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с. – («Энциклопедия финансового менеджера»; Вып. 2).
13. Пойда-Носик Н.Н. Управление стоимостью и структурой капитала предприятия как элемент финансовой безопасности / Н.Н. Пойда-Носик, Л.В. Петришинец // Финансы Украины. – 2010. – № 6. – С. 117–124.
14. Качена Н.Б. Концептуальні основи оцінки вартості капіталу підприємств роздрібної торгівлі / Н.Б. Качена, Г.Л. Чміль // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 2. – С. 38–45. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2012\\_2\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_2_8).
15. Ибрагимов Р.Г. Влияние рыночного долгового финансирования на стоимость капитала и ценность компании / р.Г. Ибрагимов // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 1. – С. 67–84.
16. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2004. – 1342 с.
17. Капітал підприємства: формування та реалізація: [монографія] / [А.Г. Загородній, О.Є. Кузьмін, І.Й. Яремко]. – Львів: ЗУКЦ, ПП НВФ «Біарп». – 2011. – 224 с.
18. Яремко І.Й. Теоретичні і прикладні засади формування вартості машинобудівних підприємств: [монографія] / І.Й. Яремко. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – 260 с.
19. Мозенков О.В. Ринкова вартість компанії у системі захисту корпоративних прав держави / О.В. Мозенков, В.В. Каложний // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 82–98.
20. Терещенко О.В. Ставка дисконтування: проблеми розрахунку та шляхи їх вирішення / О.В. Терещенко // Світ фінансів. – 2006. – Вип. 4. – С. 144–150.
21. Мілінчук О.В. Ефективність вартісно-орієнтованого управління: ключові показники / О.В. Мілінчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 86–96.

**Давыдов А. И.**

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

#### ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА КАПИТАЛ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

##### Резюме

В статье рассмотрены вопросы оценки затрат на капитал в процессе определения стоимости предприятий. Исследованы затраты на капитал и методика их оценки. Раскрыта экономическая сущность стоимости капитала в контексте определения затрат на капитал. Обоснована целесообразность использования показателя средневзвешенной стоимости капитала при оценке стоимости совокупного капитала предприятия. Установлены наиболее приемлемые варианты расчета общей величины капитала и его составляющих при оценке затрат на капитал.

**Ключевые слова:** капитал, собственный капитал, заемный капитал, затраты на капитал, оценка, стоимость капитала, средневзвешенная стоимость капитала, стоимость предприятий.

**Davydov O. I.**

V.N. Karazin Kharkiv National University

## CAPITAL COST ESTIMATE IN DETERMINING THE VALUE OF ENTERPRISES

### Summary

In the article, there are considered problems of the estimate of capital cost in the process of determining the value of enterprises. There are researched capital cost and methods of its estimation. It is described the economic essence of the cost of capital in the context of determining capital costs. There are given reasons for the use of the average weighted cost of capital while estimating the cost of enterprise total capital. There are defined the most acceptable options of calculations of total capital and its components when estimating costs for capital.

**Key words:** capital, equity, loan capital, capital cost, estimate, cost of capital, weighted average cost of capital, value of enterprises.

### УДК 358.3

**Євтушенко Н. О.**

Державний університет телекомунікацій

## ВПЛИВ КОНФЛІКТІВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ КОНСАЛТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

У статті досліджено теоретичні питання формування поняття «конфлікт», проаналізовано його змістовну складову, а також з'ясовано природу походження. Встановлено основні причини виявлення конфліктів в діяльності консалтингової компанії у процесі вирішення проблемних ситуацій. Визначено особливості конфліктів, коли вони або сприяють підвищенню результативності діяльності консалтингової компанії, або знижують особисту задоволеність її людського капіталу, а також викликають процеси розбалансованості. Запропоновано різні варіанти зменшення впливу конфліктів на результативність консалтингової взаємодії.

**Ключові слова:** консалтинг, взаємодія, конфлікт, управління, лояльність людського капіталу, консалтингова компанія, консалтингова взаємодія, підприємство, результативність.

**Постановка проблеми.** Функціонування будь-якого підприємства пов'язано з процесами безперервної взаємодії, яку прийнято розглядати між внутрішніми підрозділами підприємства щодо створення та реалізації продуктів або послуг, а також між підприємствами у зовнішньому середовищі з позиції їх конкурентоспроможності. Консалтингова компанія не є винятком. Породження конфліктних ситуацій у процесі консалтингової взаємодії є об'єктивним явищем, яке з часом трансформується в ризики, що призводить до фінансових втрат та скорочення бажаного прибутку. Тому розгляд питань щодо впливу конфліктів на результативність консалтингової компанії у процесі консалтингової взаємодії є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Консалтинг є досить поширеним в багатьох країнах світу завдяки можливості використовувати специфічний інтелектуальний ресурс консультантів. Дослідження питань стану та розвитку консалтингу знайшли своє відображення в працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як В. Алешникова, П. Блок, В. Верба, О. Кленін, М. Кубр, А. Посадський, А. Пригожин, В. Рапорт, Т. Решетняк.

Питання, пов'язані з конфліктними ситуаціями, розглядалися вченими з давніх-давен. Істотний внесок у вивчення і аналіз конфліктів зробили іноземні психологи, зокрема Зигмунд Фрейд. Теорію розповсюджених внутрішньоособистісних та міжособистісних конфліктів розглядали такі видатні вчені, як А. Адлер, Е. Еріксон, К. Левін, А. Маслоу, К. Роджерс, Е. Фромм. Дослідженню теоретичних і практичних проблем, які пов'язані з попередженням та мінімізацією негативних наслідків конфліктів на підприємствах,

присвячені праці М. Альберта, Ф.М. Бородкіна, І. Ващенко, р. Джеффрі, П. Діна, Т. Дуткевіча, М. Заставлю, Н. Ковша, М.Х. Мескон, Хе Сунга, Ф. Хедоурьте та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У процесі взаємодії суб'єктів господарювання основним завданням консалтингової компанії є ефективне управління нею та діяльністю підприємства-замовника послуг для реалізації стратегій розвитку та підтримання стійких конкурентних позицій на ринку. Конфлікти створюють суттєві загрози щодо розвитку. Тому питання стосовно впливу конфліктів на результативність консалтингових компаній у процесі взаємодії потребують подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає у формуванні власного погляду на конфлікти як суттєву загрозу ефективної діяльності підприємства, виявленні причин виникнення та наслідків впливу конфліктів на результативність у процесі консалтингової взаємодії, обґрунтуванні ролі корпоративної культури та лояльності у підвищенні результативності консалтингової взаємодії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній науковій думці залишається недостатньо розкритим термінологічний апарат стосовно поняття консалтингової взаємодії. Тому за базове пропонується прийняти авторське визначення: консалтингова взаємодія – це професійний комунікативний процес між суб'єктами економічних відносин щодо вирішення проблемних ситуацій підприємств-замовників консалтингових послуг відповідно до підвищення їх потенційних можливостей у сфері управління, функціонування та розвитку [1]. При цьому основним каналом консалтингової взаємодії пропонується визначати

**Davydov O. I.**

V.N. Karazin Kharkiv National University

## CAPITAL COST ESTIMATE IN DETERMINING THE VALUE OF ENTERPRISES

### Summary

In the article, there are considered problems of the estimate of capital cost in the process of determining the value of enterprises. There are researched capital cost and methods of its estimation. It is described the economic essence of the cost of capital in the context of determining capital costs. There are given reasons for the use of the average weighted cost of capital while estimating the cost of enterprise total capital. There are defined the most acceptable options of calculations of total capital and its components when estimating costs for capital.

**Key words:** capital, equity, loan capital, capital cost, estimate, cost of capital, weighted average cost of capital, value of enterprises.

### УДК 358.3

**Євтушенко Н. О.**

Державний університет телекомунікацій

## ВПЛИВ КОНФЛІКТІВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ КОНСАЛТИНГОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

У статті досліджено теоретичні питання формування поняття «конфлікт», проаналізовано його змістовну складову, а також з'ясовано природу походження. Встановлено основні причини виявлення конфліктів в діяльності консалтингової компанії у процесі вирішення проблемних ситуацій. Визначено особливості конфліктів, коли вони або сприяють підвищенню результативності діяльності консалтингової компанії, або знижують особисту задоволеність її людського капіталу, а також викликають процеси розбалансованості. Запропоновано різні варіанти зменшення впливу конфліктів на результативність консалтингової взаємодії.

**Ключові слова:** консалтинг, взаємодія, конфлікт, управління, лояльність людського капіталу, консалтингова компанія, консалтингова взаємодія, підприємство, результативність.

**Постановка проблеми.** Функціонування будь-якого підприємства пов'язано з процесами безперервної взаємодії, яку прийнято розглядати між внутрішніми підрозділами підприємства щодо створення та реалізації продуктів або послуг, а також між підприємствами у зовнішньому середовищі з позиції їх конкурентоспроможності. Консалтингова компанія не є винятком. Породження конфліктних ситуацій у процесі консалтингової взаємодії є об'єктивним явищем, яке з часом трансформується в ризики, що призводить до фінансових втрат та скорочення бажаного прибутку. Тому розгляд питань щодо впливу конфліктів на результативність консалтингової компанії у процесі консалтингової взаємодії є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Консалтинг є досить поширеним в багатьох країнах світу завдяки можливості використовувати специфічний інтелектуальний ресурс консультантів. Дослідження питань стану та розвитку консалтингу знайшли своє відображення в працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як В. Алешникова, П. Блок, В. Верба, О. Кленін, М. Кубр, А. Посадський, А. Пригожин, В. Рапорт, Т. Решетняк.

Питання, пов'язані з конфліктними ситуаціями, розглядалися вченими з давніх-давен. Істотний внесок у вивчення і аналіз конфліктів зробили іноземні психологи, зокрема Зигмунд Фрейд. Теорію розповсюджених внутрішньоособистісних та міжособистісних конфліктів розглядали такі видатні вчені, як А. Адлер, Е. Еріксон, К. Левін, А. Маслоу, К. Роджерс, Е. Фромм. Дослідженню теоретичних і практичних проблем, які пов'язані з попередженням та мінімізацією негативних наслідків конфліктів на підприємствах,

присвячені праці М. Альберта, Ф.М. Бородкіна, І. Ващенко, р. Джеффрі, П. Діна, Т. Дуткевіча, М. Заставлю, Н. Ковша, М.Х. Мескон, Хе Сунга, Ф. Хедоурьте та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У процесі взаємодії суб'єктів господарювання основним завданням консалтингової компанії є ефективне управління нею та діяльністю підприємства-замовника послуг для реалізації стратегій розвитку та підтримання стійких конкурентних позицій на ринку. Конфлікти створюють суттєві загрози щодо розвитку. Тому питання стосовно впливу конфліктів на результативність консалтингових компаній у процесі взаємодії потребують подальшого дослідження.

**Мета статті** полягає у формуванні власного погляду на конфлікти як суттєву загрозу ефективної діяльності підприємства, виявленні причин виникнення та наслідків впливу конфліктів на результативність у процесі консалтингової взаємодії, обґрунтуванні ролі корпоративної культури та лояльності у підвищенні результативності консалтингової взаємодії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній науковій думці залишається недостатньо розкритим термінологічний апарат стосовно поняття консалтингової взаємодії. Тому за базове пропонується прийняти авторське визначення: консалтингова взаємодія – це професійний комунікативний процес між суб'єктами економічних відносин щодо вирішення проблемних ситуацій підприємств-замовників консалтингових послуг відповідно до підвищення їх потенційних можливостей у сфері управління, функціонування та розвитку [1]. При цьому основним каналом консалтингової взаємодії пропонується визначати

формальні зв'язки сукупності учасників з метою налагодження ефективної системи управління підприємств-замовників як за окремими бізнес-процесами, так і загалом за напрямками функціонування [1]. В зазначених обставинах учасники консалтингової взаємодії створюють таку систему управління, яка обов'язково буде враховувати загальні цілі, такі як зростання сукупного добробуту власників та робітників підприємств; нарощення капіталу власників; скорочення витрат щодо виробничих процесів; підтримка життєздатності та безперервності виробництва; захист досягнутого; набуття нових якостей; участь в програмах уряду з питань інтеграції та інноваційного розвитку; виконання суспільних функцій тощо. Вважаємо, що розвиток суб'єктів господарювання в процесі консалтингової взаємодії забезпечується завдяки злагоженості та оптимізації їх роботи щодо вирішення проблемних питань. Такі зміни в економічному устрої консалтингової компанії та підприємства-замовника вимагають переосмислення та перебудови процесу виробництва матеріальних благ. Водночас особливої уваги потребують питання залежності фінансового результату підприємства від кваліфікованих та обґрунтованих дій людини, здатних створювати конфліктні ситуації.

У час досягнення людством інформаційної епохи процес управління трудовими ресурсами набув нового значення. Доведено, що в умовах постіндустріальної економіки поряд з фінансовим і виробничим капіталом все більш стратегічними стають знання, вміння, трудові навички, ініціатива, заповзятливість робітників будь-якого підприємства. Оскільки фінансовий та виробничий капітал невіддільний від людини, він отримав назву людського [2]. Вважаємо, що робітників консалтингової компанії доцільно розглядати як інтелектуальний ресурс, який характеризується визначенням «людський капітал».

У процесі консалтингової взаємодії людський капітал консалтингової компанії буде та створює ефективну систему розвитку компанії з урахуванням її специфіки, яка живе за своїми законами та принципами. Це породжує дві протилежні сторони розвитку. З одного боку, розвиток сприяє формуванню та реалізації процесу організаційно-економічного механізму консалтингової взаємодії у даний період часу, результатом якого є примноження добробуту власників та інших стейкхолдерів. З іншого боку, він констатує виникнення протиріч людського капіталу, які з часом перетворюються на конфлікти.

У загальному розумінні конфлікт (з лат. «conflictus» – «зіткнення») – особливий вид взаємодії, в основі якого лежать протилежні і несумісні цілі, інтереси, типи поведінки людей та соціальних груп, які супроводжуються негативними психологічними проявами. Як наука конфліктології утворилася на стику соціології та психології, виокремилася у самостійний напрям соціологічної науки наприкінці 50-х років минулого століття, яку було названо «соціологія конфлікту». Значний внесок у становлення цієї науки зробили праці р. Дарендорфа та А. Козера [3, с. 11].

У вузькому розумінні зміст поняття «конфлікт» має такі значення: 1) стан відкритої, часто затяжної боротьби; бій або війна; 2) стан дисгармонії у відносинах між людьми, ідеями або інтересами; зіткнення протилежностей; 3) психічна боротьба, що виникає як результат функціонування взаємовиключних імпульсів, бажань і тенденцій; 4) про-

тистоювання характерів або сил у літературному чи сценічному творі, передусім основна опозиція, на якій побудовано сюжет [4].

Поняття «конфлікт» сьогодні є об'єктом дослідження багатьох наук. Лінгвісти характеризують конфлікт як виявлення взаємодії різних зовнішніх чинників, а важливим завданням вважають встановлення простору мовного спілкування і чинників, що зумовлюють зародження, розвиток і вирішення конфлікту [5]. Психологи визначають конфлікт як ситуацію, в якій на індивіда одночасно діють протилежно спрямовані сили рівної величини [6, с. 93].

Огляд теоретичних аспектів щодо конфлікту дав змогу вченим зібрати та сформулювати певні ознаки, притаманні конфліктній ситуації. По-перше, конфлікт впливає на життєві та соціальні відношення з позиції мобільності. Чим гостріше конфліктна ситуація, тим помітніше її вплив на хід соціальних процесів і темпів їх реалізації. По-друге, поведінка людей, залучених до конфлікту, залежить від рівня емоційності. Навіть найрозсудливіші в ситуації конфлікту керуються більшою мірою емоціями. По-третє, раціональність поведінки людини під час конфлікту відрізняється від поведінки у звичайних умовах дещо більшою винахідливістю [7, с. 51–52].

Отже, аналіз змістовних характеристик поняття «конфлікт» та ознак конфліктної ситуації дає змогу надати авторський погляд на дефініцію «конфлікт». Вважаємо, що конфлікт – це емоційне напруження, що виникає між учасниками конфлікту у процесі їх взаємодії щодо виникнення діалектичного протиріччя. Велике значення в процесі виявлення причин виникнення конфліктів мають слова чи дії у разі негативного їх відображення однією із конфліктуючих сторін у процесі конфліктної взаємодії, які названо конфліктогенами.

Консалтингова компанія в процесі взаємодії з суб'єктами господарювання щодо вирішення їх проблемних питань стикається з конфліктами, які різняться за багатьма ознаками. У вирішенні буденних виробничих питань поширення набувають такі конфлікти: зовнішні (виникають у процесі консалтингової взаємодії між консалтинговою компанією та підприємством-замовником) та внутрішні (спричинені людським капіталом консалтингової компанії у процесі міжособистісних стосунків). На авторську думку, найбільш впливовими на результативність діяльності консалтингової компанії є внутрішні конфлікти. Розглянемо причини їх виникнення та сформуємо їх у групи.

До причин виникнення внутрішніх конфліктів у процесі консалтингової взаємодії відносять обмеженість ресурсів, які розподіляються в компанії; взаємозалежність задач під час виконання обов'язків різними рівнями менеджменту; розрізненість цільових орієнтирів для керівництва та виконавців; відмінності у поглядах та уявленнях на шляху досягнення цілей; неточна та неповна передача інформації між рівнями управління компанії, що породжує незадовільні комунікації; відмінності в психологічних особливостях людського капіталу (темпераменті, мотивах, характері, потребах тощо); невиконання наданих керівництвом обіцянок; неточна та неповна передача інформації у процесі міжособистісних комунікацій та спілкування. Вважаємо, що вищезазначені причини доцільно поділити на дві групи: 1) структурні, які пов'язані з функціонуванням консалтингової компанії; 2) міжособистісні, які пов'язані

з відносинами людського капіталу консалтингової компанії. У загальному розумінні внутрішні причини виникнення конфліктів суб'єктів господарювання у процесі взаємодії наведено на рис. 1.

Дослідження причин виникнення конфліктів дає змогу визначити особливості конфліктів. З одного боку, конфлікт дає можливість консультантам як людському капіталу виявляти свої професійні здібності та знання, своєчасно виявляти конфлікти у процесі вирішення проблем підприємства-замовника консалтингових послуг. Дані умови будуть сприяти своєчасному та якісному виконанню запланованих завдань, стратегій і проектів у межах організаційно-економічного механізму консалтингової взаємодії, що підвищує результативність консалтингової компанії. Такий конфлікт розглядають як функціональний. І навпаки, коли у процесі консалтингової взаємодії прослідковується зниження особистої задоволеності консультантів щодо ефективності організації управління, конфлікт стає дисфункціональним.

Оскільки конфлікт є об'єктивним явищем, то можна припустити, що уникнути його неможливо, але створити механізм управління ним доцільно. Щоб вийти на гідний рівень обслуговування підприємств-замовників консалтингових послуг, необхідно повністю переглянути всю процедуру управління людським капіталом на рівні кадрового менеджменту. Проте не треба забувати, що результативність діяльності консалтингової компанії залежить не тільки від дій менеджменту вищого рівня, але й від його інтелектуально-культурних якостей та психологічних особливостей.

На думку американських вчених, 50% мотивації залежать від самого працівника, а 50% – від керівника. Найкраще мотивує людину персональна увага до неї. Тому керівник повинен дати зрозуміти кожному, що саме він потрібен для загальної справи, справедливо оцінити дії кожного працівника. Досвідчений та мудрий управлінець завжди піклуватиметься, щоб кожен працівник отримав свою частку визнання. Це сформує та зміцнить командний дух. Адже 90% людей діють відповідно до теорії очікувань і хочуть отримати справедливую оцінку своїх дій, а от система винагород може підвищити ефективність праці людей лише на 25% [8, с. 230]. Ці обставини формують підґрунтя для створення корпоративної культури в системі управління на високому рівні.

Встановлено, що важливим підґрунтям для зниження рівня конфліктів у процесі консалтингової взаємодії є корпоративна культура, яка формує економічний і психологічний стан у компанії, за якого людський капітал використовує свої потенційні можливості, знання і вміння для безперервного та результативного процесу виробництва, ефективно взаємодіє з ресурсами підприємства з урахуванням у своїй роботі методів мінімізації ризиків, але за наявності мотиваційних чинників [2, с. 128–129]. Це доводить, що повага до людей і командна орієнтація чинять сильніший вплив, ніж увага до деталей. Ці обставини породжують стабільність та рівень інноваційності через такі показники, як залученість в процес праці,

задоволеність роботою, низька плинність кадрів та незначний рівень конфліктності.

Головним інструментом корпоративної культури визначено мотиваційні дії як засоби управління людським капіталом компанії, які представлені у двох аспектах, а саме економічному та психологічному. Економічні методи мотивації пов'язані з отриманням максимальної матеріальної винагороди, а психологічні – з внутрішнім комфортом людини на цьому підприємстві [9, с. 29–30]. Вищенаведені питання доводять, що корпоративна культура – це багатогранне явище, загальною метою якого є створення умов для підвищення результативності компанії завдяки зростаючій продуктивності праці людського капіталу в комфортних умовах діяльності. Розвинена корпоративна культура впливає на лояльність персоналу (людського капіталу) і, отже, на результати бізнесу.

Зазвичай поняття «лояльність» пов'язують як із персоналом організації через критерії якості (добросовісне ставлення до роботи, високий ступінь професійної відданості, позитивні взаємини з колегами, лояльність до керівництва), так і з показниками організаційного розвитку. Вчені зазначають, що часто лояльність як поняття плутається з близькою за сутністю мотивацією персоналу. Проте ці явища відносяться до різних сфер: мотивація – безпосередньо до трудової діяльності, а лояльність – до організаційного середовища [10]. На думку П. Мучинські [11], чинниками, що сприяють виникненню лояльності співробітника по відношенню до організації, є: 1) *минулий досвід*; 2) *система особистих цінностей*; 3) *увага до працівника з боку організації*.

Н. Сальнікова зазначає, що основою лояльності співробітників є відповідність їх цінностей цінностям компанії, а перш ніж розробляти програму підвищення лояльності персоналу, необхідно зрозуміти, яка поведінка буде вважатися лояльною саме в цій конкретній організації. При цьому важливу роль відіграє етап розвитку організації (на кожному етапі є певні цінності): сімейна організація; бюрократична організація; проектна організація; клієнтоорієнтована організація; організація, орієнтована на якість; самонавчальна організація [12].

Зарубіжні дослідники, зокрема Джеральд Грінберг і Роберт Бейрон [1], а також Дуейн П. Шульц

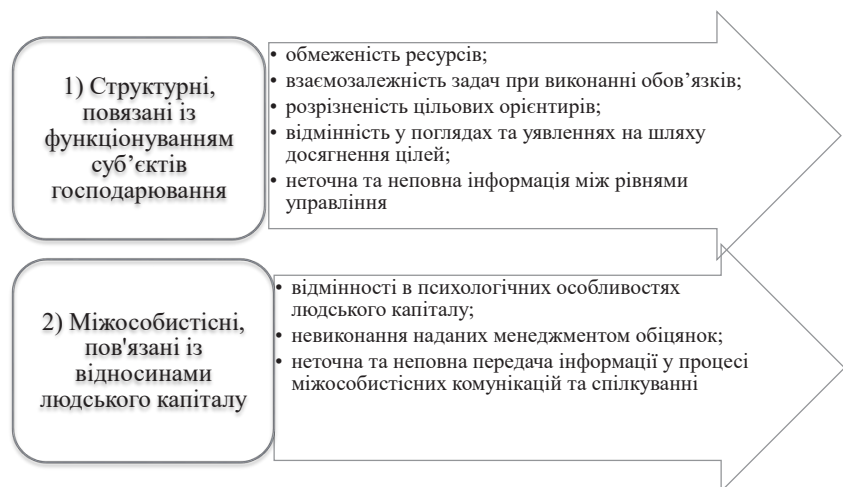


Рис. 1. Внутрішні причини виникнення конфліктів у процесі консалтингової взаємодії

Джерело: систематизовано автором



і Сидні Е. Шульц [13], вже традиційно розрізняють такі три види лояльності: 1) поведінкова (обумовлена прихильністю організації до працівника, яка формується внаслідок його тривалої роботи в цій компанії); 2) афективна (емоційна прихильність, відданість, які викликають у працівника бажання залишатися в своїй організації через позитивні відчуття, які він переживає на роботі); 3) нормативна лояльність (пов'язана з відчуттям обов'язку залишитися в організації, яка тисне на працівника).

Однак лояльність працівника людського капіталу не ґрунтується тільки на одному з цих компонентів. Ці три компоненти можуть мати істотний вплив на утримання, виконання робіт і рівень благополуччя. Тому поняття «лояльність людського капіталу» раціонально розглядати через дві складові: емоційну прихильність на психологічному рівні (це внутрішнє ставлення співробітника), що виявляється в його реальній поведінці (це зовнішнє відношення співробітника).

Тобто у процесі прояву лояльності людського капіталу афективну лояльність можна пов'язати з терміном “employee loyalty”, а пролонговану і нормативну лояльність слід відносити до “organizational commitment”.

Бенджамін Шнайдер, почесний професор в Університеті штату Меріленд, довів, що відношення службовця до лояльності переважає фінансовим і ринковим результатами фірми. І є набагато більший вигравш в роботі над поліпшенням людського фактору, ніж думають люди. А дослідники з Університету Пенсільванії дійшли висновку, що витрати у розмірі 10 відсотків від прибутку компанії на капітальні поліпшення підвищують продуктивність праці на 3,9 відсотків [14].

Отже, вищенаведене дає підстави спростувати позиції щодо відсутності зв'язку лояльності з мотивацією, у яких лояльність відноситься тільки до організаційного середовища, а мотивація – безпосередньо до трудової діяльності. Пропонуємо відносити лояльність людського капіталу

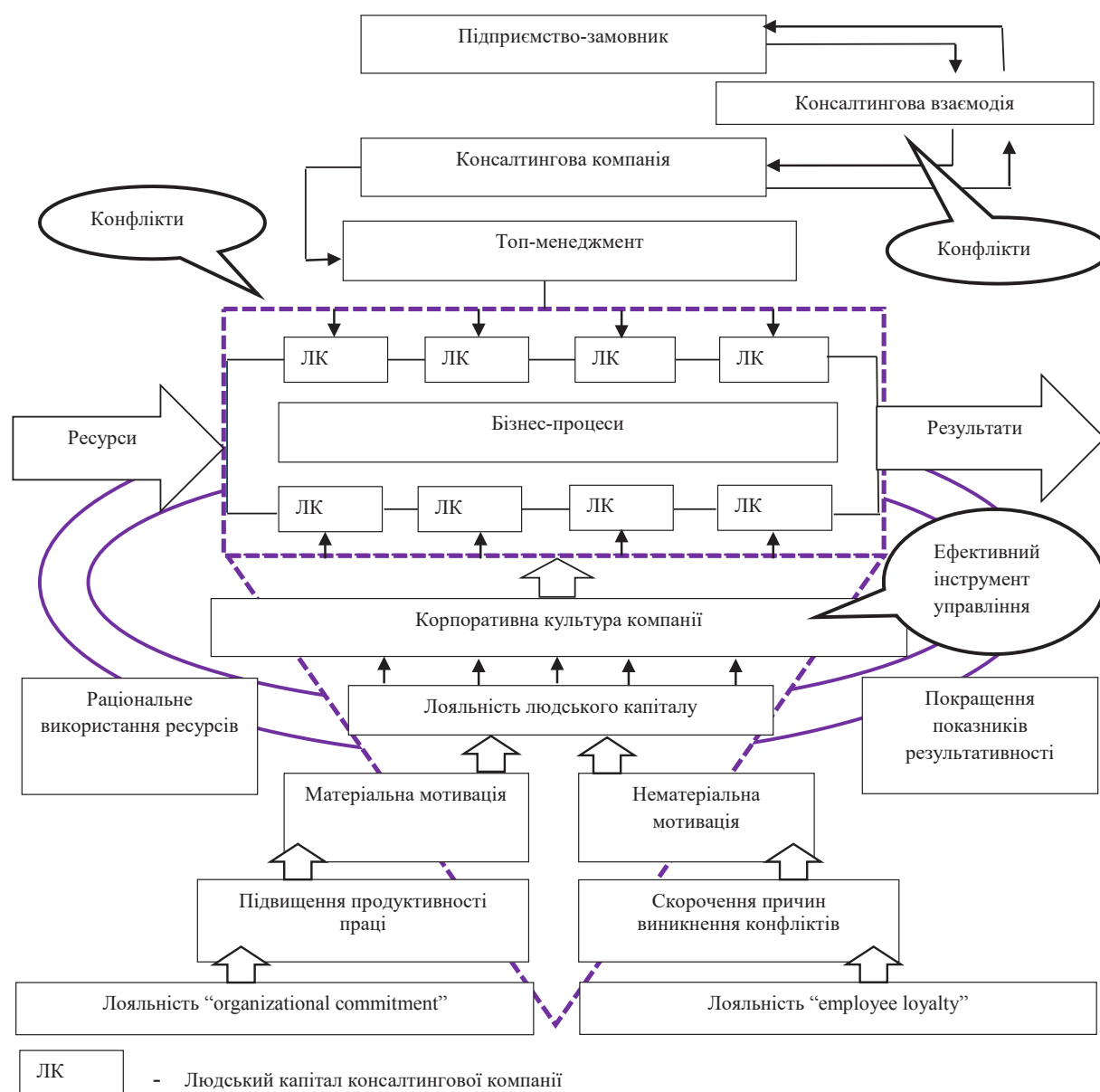


Рис. 2. Структурно-логічна схема впливу конфліктів на результативність консалтингової компанії у процесі консалтингової взаємодії

Джерело: побудовано автором

до структури корпоративної культури консалтингової компанії та розглядати її через ефективний інструмент управління – мотивацію, а саме матеріальну (“organizational commitment”, що поєднує поведінкову та нормативну лояльність) та нематеріальну (“employee loyalty”, яка характеризує афективну лояльність). Таким чином, на авторську думку, лояльність людського капіталу – це складова корпоративної культури компанії, яка виявляється через психологічну прив’язаність людського капіталу до компанії у зв’язку із задоволеністю працею, організацією, мотивацією.

За даних умов будуть покращуватися показники результативності на фоні скорочення витрат та зменшення кількості конфліктів у процесі раціонального використання ресурсів у гармонійному їхньому поєднанні.

З урахуванням вищенаведеного пропонується позиція автора щодо впливу конфліктів на результативність консалтингової компанії у вигляді структурно-логічної схеми (рис. 2).

Ця схема показує взаємовплив підприємства-замовника та консалтингової компанії під час консалтингової взаємодії, на результативність якої суттєво впливають як зовнішні конфлікти (між учасниками цієї взаємодії), так і внутрішні конфлікти (на рівні взаємовідносин

людського капіталу консалтингової компанії). Ефективним інструментом управління за цих умов стає корпоративна культура компанії, яка дає змогу підвищити рівень лояльності людського капіталу шляхом матеріальної та нематеріальної мотивації.

**Висновки.** Підводячи підсумок, слід ще раз зазначити, що консалтинг є революційним проявом сучасної реальності, необхідність освоєння якого прямо залежить від бажання підприємств бути лідерами у стратегічному просторі. Головним елементом консалтингової діяльності є консультант або людський капітал, від роботи якого залежить результативність.

Виникнення конфліктів консалтингової взаємодії є об’єктивним явищем, що постійно відбувається у процесі вирішення проблемних питань підприємств-замовників. Проте в сучасних умовах браку матеріального фінансування, застарілої системи делегування повноважень, неузгодженості потреб, мотивів і очікувань працівників та компаній необхідна грамотна психологічна та економічна підтримка людського капіталу у процесі консалтингової взаємодії, яку доцільно реалізовувати через лояльність людського капіталу, а також яку пропонуємо розглядати як складову корпоративної культури компанії.

#### Список використаних джерел:

1. Євтушенко Н. Компаративний аналіз поняття «консалтингова взаємодія» / Н. Євтушенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. – № 1 (19). – С. 42–50.
2. Євтушенко Н. Людський капітал як джерело економічного зростання / Н. Євтушенко // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – № 255. – Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 126–130.
3. Емельянов С. Практикум по конфликтологии / С. Емельянов. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.
4. Grolier Multimedia Encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.grolier.com](http://www.grolier.com).
5. Третьякова В. Конфликт как феномен языка и речи / В. Третьякова // Проблемы образования, науки и культуры. – 2003. – № 27. – С. 143–152.
6. Левин К. Типы конфликтов / Е. Левин // Психология личности. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. – С. 93–96.
7. Запрудский Ю. Внутри конфликта / Ю. Запрудский // Социс. – 1993. – № 7. – С. 51–58.
8. Чайка Г. Организация праці менеджера: [навч. посіб.] / Г. Чайка. – К.: Знання, 2007. – 420 с.
9. Виноградова О. Корпоративна культура як стратегічний інструмент в системі управління телекомунікаційними підприємствами / О. Виноградова, Н. Євтушенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2016. – № 4. – С. 23–30.
10. Энциклопедия психологических тестов: Личность. Мотивация. Потребность / [ред. А. Карелин]. – М.; Назрань: АСТ, 1997. – 299 с.
11. Мучински П. Психология, профессия, карьера / П. Мучински; перев. с англ. В. Белоусов. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 538 с.
12. Сальникова Н. Конкурентоспособность компании – результат эффективной кадровой политики / Н. Сальникова // Корпоративная культура и мотивация. – 2008. – № 2 (14). – С. 86–99.
13. Шульц Д. Психология и работа / Д. Шульц, С. Шульц. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 557 с.
14. Кейнингем Т. Why Managers Should Care About Employee Loyalty (Чому менеджери повинні дбати про лояльність співробітників) / Т. Кейнингем, Л. Аксой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hiring.monster.com/hr/hr-best-practices/workforce-management/employee-performance-management/why-loyalty-matters.aspx>.

**Євтушенко Н. О.**

Государственный университет телекоммуникаций

#### ВЛИЯНИЕ КОНФЛИКТОВ НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ КОНСАЛТИНГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

##### Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы формирования понятия «конфликт», проанализирована его содержательная составляющая, а также выяснена природа происхождения. Установлены основные причины выявления конфликтов в деятельности консалтинговой компании в процессе решения проблемных ситуаций. Определены особенности конфликтов, когда они или способствуют повышению результативности деятельности консалтинговой компании, или снижают личную удовлетворенность ее человеческого капитала, а также вызывают процессы разбалансированности. Предложены различные варианты уменьшения влияния конфликтов на результативность консалтингового взаимодействия.

**Ключевые слова:** консалтинг, взаимодействие, конфликт, управление, лояльность человеческого капитала, консалтинговая компания, консалтинговое взаимодействие, предприятие, результативность.

Yevtushenko N. O.

State University of Telecommunications

## THE INFLUENCE OF CONFLICTS ON THE PERFORMANCE OF CONSULTING INTERACTION

**Summary**

In the article, there are researched theoretical questions of formation of a concept "conflict", its content component is analysed and the nature of origin is clarified. The main reasons for the identification of conflicts in the activity of a consulting company in the process of solving problem situations are determined. We developed the specifics of conflicts when they improve results of a consulting company or reduce the personal satisfaction of its human capital. We proposed various options to reduce the impact of conflict on the result of consulting interaction.

**Key words:** consulting, interaction, conflict, risk, risk of interaction, principles, management, consulting company, consulting interaction, enterprise, results.

УДК 005.32:316.77

Зима О. Г.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

## ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ПРОЦЕС КОМУНІКАЦІЇ УЧАСНИКІВ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

У статті досліджено мотиваційний вплив на процес комунікації учасників ринкових відносин. Виділено мотиватори прямого і непрямого впливу. Запропоновано алгоритм дослідження процесу мотивації, що сприятиме спрощенню комунікаційного процесу та прийняттю управлінських рішень.

**Ключові слова:** мотивація, комунікаційний процес, мотивуючі фактори, суб'єкти комунікації, товар.

**Постановка проблеми.** Сучасні ринкові відносини вимагають від їх учасників знань і умінь здійснювати комунікацію, яка задовольняє власні інформаційні потреби, а також забезпечує зв'язки з клієнтами, постачальниками, громадськістю, державними органами, формує та підтримує імідж організації, вирішує конкретні маркетингові завдання.

На формування і розвиток бізнес-комунікацій як всередині фірми, так і за її межами з метою якнайшвидшого задоволення потреби і досягнення поставлених підприємством (фірмою) цілей спрямована мотивація. Причому ефективно управління комунікаціями неможливе без певної системи мотивації всіх суб'єктів, що беруть участь в процесах бізнес-середовища. Така система мотивації включає сукупність засобів і методів окремої людини (колективу), підприємства (організації) до дій та вчинків, скоєння яких приведе до досягнення або прискорення досягнення запланованих цілей.

Аналіз мотиваційних теорій та їх зв'язків з економікою дає змогу відзначити, що безпосереднє перенесення соціально-психологічного вчення про мотивацію у сферу економічної поведінки вперше було здійснено М. Вебером [1, с. 64–65]. Пізніше його ідеї були підтримані та розвинені В. Зомбартом. Основна ідея М. Вебера полягає у визнанні раціональних з точки зору економічних цілей і цінностей традиційних і емоційних спонукальних мотивів як типових форм економічної поведінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми і особливості здійснення комунікації досліджували такі вчені, як, зокрема, В. Басенко, К. Беррі, В. Жуков, О. Кашаєва, Н. Мелентьєва, Л. Павлова, А. Пулфорд О. Романов, Ф. Шарков.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Втім, ураховуючи сучасні умови розвитку ринкових відносин і сучасні про-

цеси комунікації, можемо сказати, що потребує подальшого дослідження питання впливу мотивації на взаємодію учасників сучасного бізнес-середовища.

**Мета статті** полягає у дослідженні мотиваційного впливу на процес комунікації учасників сучасних ринкових відносин для спрощення прийняття управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як доводять вітчизняні та зарубіжні вчені [2, с. 473], в системі маркетингових комунікацій для успішного функціонування процесу мотивації необхідно врахувати вплив на цей процес як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Зовнішнє середовище розглядається як постійний вплив факторів, пов'язаних з політичними, юридичними, економічними, демографічними культурно-історичними аспектами, конкретною територією, урядовою політикою в галузі, рівнем розвитку технології, наявністю сировинних ресурсів підприємства, поведінкою постачальників, споживачів і конкурентів тощо.

Отже, на ефективність діяльності організації значний вплив здійснюють зовнішні комунікації, тобто обмін інформацією між організацією та її зовнішнім оточенням. Серед зовнішніх факторів, що впливають на організацію, розрізняють мотиватори прямого і непрямого впливу (див. табл. 1).

Таблиця 1  
Мотиватори прямого і непрямого впливу

Мотиватори прямого впливу	Мотиватори непрямого впливу
постачальники трудових ресурсів, матеріалів, капіталу – споживачі – конкуренти – профспілки – закони й державні органи.	науково-технічний прогрес – стан економіки – соціокультурні й політичні фактори – міжнародні події.

Джерело: складено на основі [3, с. 11]

Yevtushenko N. O.

State University of Telecommunications

## THE INFLUENCE OF CONFLICTS ON THE PERFORMANCE OF CONSULTING INTERACTION

**Summary**

In the article, there are researched theoretical questions of formation of a concept "conflict", its content component is analysed and the nature of origin is clarified. The main reasons for the identification of conflicts in the activity of a consulting company in the process of solving problem situations are determined. We developed the specifics of conflicts when they improve results of a consulting company or reduce the personal satisfaction of its human capital. We proposed various options to reduce the impact of conflict on the result of consulting interaction.

**Key words:** consulting, interaction, conflict, risk, risk of interaction, principles, management, consulting company, consulting interaction, enterprise, results.

УДК 005.32:316.77

Зима О. Г.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

## ВПЛИВ МОТИВАЦІЇ НА ПРОЦЕС КОМУНІКАЦІЇ УЧАСНИКІВ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

У статті досліджено мотиваційний вплив на процес комунікації учасників ринкових відносин. Виділено мотиватори прямого і непрямого впливу. Запропоновано алгоритм дослідження процесу мотивації, що сприятиме спрощенню комунікаційного процесу та прийняттю управлінських рішень.

**Ключові слова:** мотивація, комунікаційний процес, мотивуючі фактори, суб'єкти комунікації, товар.

**Постановка проблеми.** Сучасні ринкові відносини вимагають від їх учасників знань і умінь здійснювати комунікацію, яка задовольняє власні інформаційні потреби, а також забезпечує зв'язки з клієнтами, постачальниками, громадськістю, державними органами, формує та підтримує імідж організації, вирішує конкретні маркетингові завдання.

На формування і розвиток бізнес-комунікацій як всередині фірми, так і за її межами з метою якнайшвидшого задоволення потреби і досягнення поставлених підприємством (фірмою) цілей спрямована мотивація. Причому ефективно управління комунікаціями неможливе без певної системи мотивації всіх суб'єктів, що беруть участь в процесах бізнес-середовища. Така система мотивації включає сукупність засобів і методів окремої людини (колективу), підприємства (організації) до дій та вчинків, скоєння яких приведе до досягнення або прискорення досягнення запланованих цілей.

Аналіз мотиваційних теорій та їх зв'язків з економікою дає змогу відзначити, що безпосереднє перенесення соціально-психологічного вчення про мотивацію у сферу економічної поведінки вперше було здійснено М. Вебером [1, с. 64–65]. Пізніше його ідеї були підтримані та розвинені В. Зомбартом. Основна ідея М. Вебера полягає у визнанні раціональних з точки зору економічних цілей і цінностей традиційних і емоційних спонукальних мотивів як типових форм економічної поведінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми і особливості здійснення комунікації досліджували такі вчені, як, зокрема, В. Басенко, К. Беррі, В. Жуков, О. Кашаєва, Н. Мелентьєва, Л. Павлова, А. Пулфорд О. Романов, Ф. Шарков.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Втім, ураховуючи сучасні умови розвитку ринкових відносин і сучасні про-

цеси комунікації, можемо сказати, що потребує подальшого дослідження питання впливу мотивації на взаємодію учасників сучасного бізнес-середовища.

**Мета статті** полягає у дослідженні мотиваційного впливу на процес комунікації учасників сучасних ринкових відносин для спрощення прийняття управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як доводять вітчизняні та зарубіжні вчені [2, с. 473], в системі маркетингових комунікацій для успішного функціонування процесу мотивації необхідно врахувати вплив на цей процес як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Зовнішнє середовище розглядається як постійний вплив факторів, пов'язаних з політичними, юридичними, економічними, демографічними культурно-історичними аспектами, конкретною територією, урядовою політикою в галузі, рівнем розвитку технології, наявністю сировинних ресурсів підприємства, поведінкою постачальників, споживачів і конкурентів тощо.

Отже, на ефективність діяльності організації значний вплив здійснюють зовнішні комунікації, тобто обмін інформацією між організацією та її зовнішнім оточенням. Серед зовнішніх факторів, що впливають на організацію, розрізняють мотиватори прямого і непрямого впливу (див. табл. 1).

Таблиця 1  
Мотиватори прямого і непрямого впливу

Мотиватори прямого впливу	Мотиватори непрямого впливу
постачальники трудових ресурсів, матеріалів, капіталу – споживачі – конкуренти – профспілки – закони й державні органи.	науково-технічний прогрес – стан економіки – соціокультурні й політичні фактори – міжнародні події.

Джерело: складено на основі [3, с. 11]

Фахівці виділяють основні характеристики зовнішнього середовища, які необхідно врахувати в процесі реалізації мотивації комунікаційних процесів, а саме складність, рухомість, невизначеність. Під складністю розуміють кількість факторів, на які організація повинна реагувати. Рухомість – це швидкість, з якою здійснюються зміни у навколишньому середовищі організації. Невизначеність вважається функцією обсягу інформації, яка надходить до організації, а також функцією впевненості в надійності цієї інформації. Повністю розділяємо думку про те, що, «якщо інформації небагато, або є сумніви в її точності, зовнішнє середовище стає більш невизначеним, чим у ситуації, коли є адекватна інформація, а також є підстави вважати її високонадійною» [3, с. 12].

Проведені на підприємствах (фірмах) дослідження [2, с. 473] підтверджують, що найбільший вплив на процес мотивації здійснюють фактори, що наведені на рис. 1

Однак в ринкових умовах зовнішнє середовище не завжди сприяє створенню налагодженого механізму мотивації в системі ринкових відносин. До внутрішнього середовища (по відношенню до процесу мотивації на фірмі) відносяться система управління фірмою, її організаційна структура, а також соціальні, виробничі, культурні чинники. Тобто мотивація має багаторівневий характер і охоплює потоки всіх ресурсів, а саме інформаційних, матеріальних, фінансових і соціальних.

На конкретному підприємстві (фірмі) процес мотивації охоплює комунікаційні процеси, які здійснюються під час виробництва товарів, що користуються попитом; нововведень; виробничих процесів всередині підприємства виробника (між окремими службами, виробництвами); діяльності посередників та постачальників у системі маркетингу; взаємодії з покупцями тощо.

Дослідження процесу мотивації може проводитися за алгоритмом, який включає етапи, що наведені на рис. 2 [2, с. 474].

Таким чином, дослідження процесу мотивації починається з формулювання проблем і основних питань щодо мотивації, а завершується визначенням ефективності виконаних дій (комунікацій). Тобто такий процес дає змогу здійснювати мотивацію продумано та результативно.

Система управління процесом мотивації перш за все передбачає виконання таких функцій, як планування та організація. Цілі плану мотивації комунікаційних процесів на фірмі взаємопов'язані та взаємозалежні від цілей підприємства. Їх класифікують на економічні, соціальні, моральні, екологічні тощо.

Що стосується організації процесу мотивації, то вона включає такі дії:

формування структури управління мотиваційним процесом на фірмі

– вибір методів і засобів мотивації

– створення інструкцій, положень, планів, що відповідають вимогам зовнішнього середовища та виробничої структури фірми для здійснення процесу мотивації.

Процес мотивації міжсуб'єктних ринкових взаємодій здійснюється у вигляді сполучених систем взаємних дій і реакцій мотиваційних комплексів суб'єктів, між якими виникають причинно-наслідкові, ситуаційні, рольові, інструментальні та інші типи зв'язків і відносин, що створюють в кожен момент часу «мотиваційне поле» взаємодії. При цьому мотиваційний комплекс суб'єкта – це система мотиваційних відносин і мотивів, які виявляються під час реалізації поставлених цілей за допомогою різних способів їх досягнення [4, с. 113].

Велику увагу в системі управління, зокрема мотивації процесу комунікації, слід приділяти комплексному аналізу рівня такої мотивації кожного суб'єкта системи ринкових відносин. Розглянемо, як здійснюється мотиваційний вплив на суб'єктів комунікацій «виробник – споживач» (рис. 3).

Серед основних завдань, що ставить перед собою виробник, слід назвати залучення нових споживачів та спонукання до наступних покупок вже відомого товару. Такі завдання можуть бути реалізовані шляхом застосування таких заходів, як, зокрема, реклама; особисті продажі; розсилки каталогів і проспектів; розповсюдження купонів; пропозиція про повернення коштів; конкурси; кредити в різних формах; безкоштовне розповсюдження зразків за умови купівлі крупної партії; презентація нового товару в роботі поза виставками і ярмарками; екскурсії на підприємства-виробники; прес-конференції з причини введення

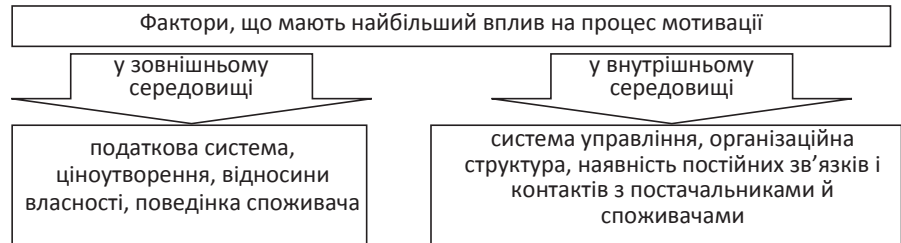


Рис. 1. Фактори, що найбільше впливають на процес мотивації

Джерело: складено на основі [2]

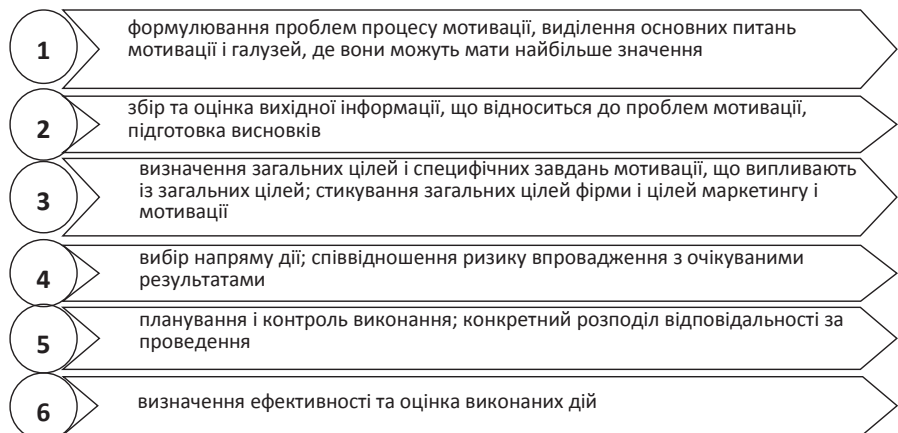


Рис. 2. Алгоритм дослідження процесу мотивації

Джерело: складено на основі [2]



Рис. 3. Мотиваційний вплив на суб'єктів комунікацій «виробник – споживач»

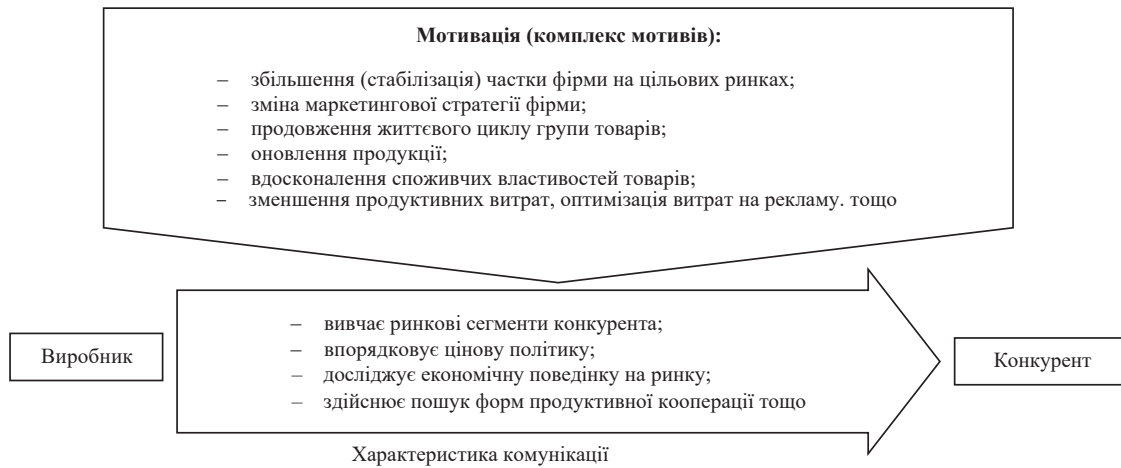


Рис. 4. Мотиваційний вплив на суб'єктів комунікацій «виробник – конкурент»

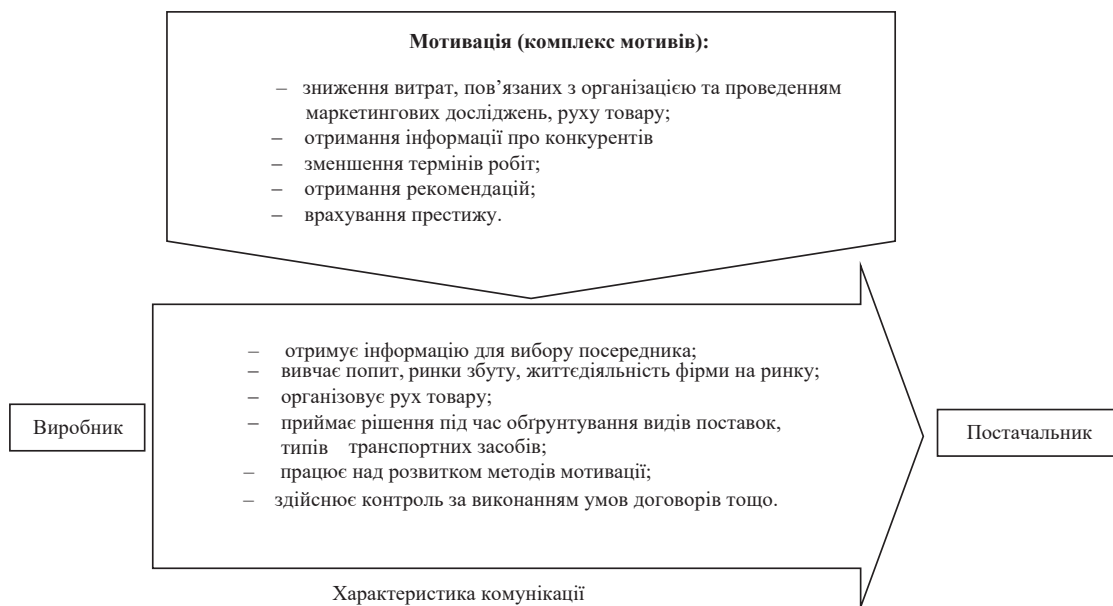


Рис. 5. Мотиваційний вплив на суб'єктів комунікацій «виробник – постачальник»

на ринок нового товару; участь у виставках; різке зниження ціни у зв'язку з переходом до випуску нової моделі.

Серед мотивуючих факторів, що спрямовані на укріплення ділової співпраці між фірмою-виробником та споживачем, можна виділити такі: отримання доходу на основі задоволення попиту; створення і підтримка бренду фірми; оптимізація кола споживачів; оптимізація комунікацій; використання зустрічних мотивацій в цілях оптимізації ділових взаємодій; розвиток потенціалу співпраці.

Наявність конкурентів мотивує виробництво товарів, які відрізняються якістю, дизайном, модифікацією товарів, а також різноманітністю форм обслуговування та інноваціями (рис. 4).

Серед мотивуючих факторів, що спрямовані на укріплення ділової співпраці між фірмою-виробником та конкурентом, можна виділити такі: стабілізація долі фірми на ринку; моніторинг маркетингового середовища й адаптація комплексу маркетингу фірми (номенклатура та якість товарів і послуг, ціноутворення, оптимізація затрат на просування товарів та комунікації).

Мотиваційний вплив на суб'єктів комунікацій «виробник – постачальник» представлено на рис. 5.

Серед мотивуючих факторів, що спрямовані на укріплення ділової співпраці між виробниками продукції і постачальниками, можна виділити такі: забезпечення високого рівня обслуговування; економія на витратах; оптимізація обсягів і строків поставки; зниження трудових затрат і обсягу виробничих запасів.

Під час комунікацій постачальник може виступати посередником. Мотиваційне завдання, яке спонукає до організації просування товарів з найменшими витратами за рахунок вибору найбільш ефективних способів і методів такого просування, організації схову й обробки вантажу, отримання якісної інформації в оптимальні строки, може бути реалізовано такими заходами:

– економічні (надання знижки з ціни кожного лоту товару, купленого у визначений термін часу; знижка за внесення товару до номенклатури

з компенсацією зусиль посередника по пропозиції цього товару покупцям; знижка за рекламу, що компенсує зусилля посередника у зв'язку з проведенням рекламної кампанії товару виробника; знижка за встановлення експозиції щодо представлення товару; надання додаткового безкоштовного товару за купівлю великої партії такого товару; подарунки за зусилля щодо просування товару; безкоштовні сувеніри з логотипом фірми; розсилка каталогів і проспектів; пропаганда товарів; знижки під час здійснення готівкових платежів тощо

– соціальні (екскурсії на підприємство (фірму); пільгові путівки для відпочинку; організація сімейних свят; навчання персоналу посередників; поставка посередникам спецобладнання для передпродажного сервісу; заохочення у вигляді повідомлень у газеті; вручення грамот тощо.

Мотиваційний вплив на суб'єктів комунікацій «постачальник – споживач» представлено на рис. 6.

Що стосується мотиваційного впливу на таких суб'єктів комунікацій, як постачальники і споживачі, то у цьому взаємозв'язку комунікаційний процес умовно можна розділити на такий, що пов'язаний з процесом ділового спілкування, та на процес підписання і реалізації договірних відносин.

Взаємодія і взаємовідносини в підприємстві, маркетингу, комерції в рамках комунікативних процесів виступають головними інструментами в конкуренції за увагу споживачів. Довгострокові відносини партнерів по бізнесу стають ефективним засобом не тільки просування товару або послуги, але й повідомлення, сповіщення про переваги цього товару, а потім – досягнення і завоювання споживача. Комунікативний підхід до взаємодії в системі підприємництва розкриває соціальну й екологічну спрямованість маркетингової діяльності. Тим самим підкреслюються перспективність екологічної комунікативної політики і роль людського фактору в ній [2, с. 476].

Внутрішні комунікації можуть відігравати важливу роль в мотивації діяльності персоналу,

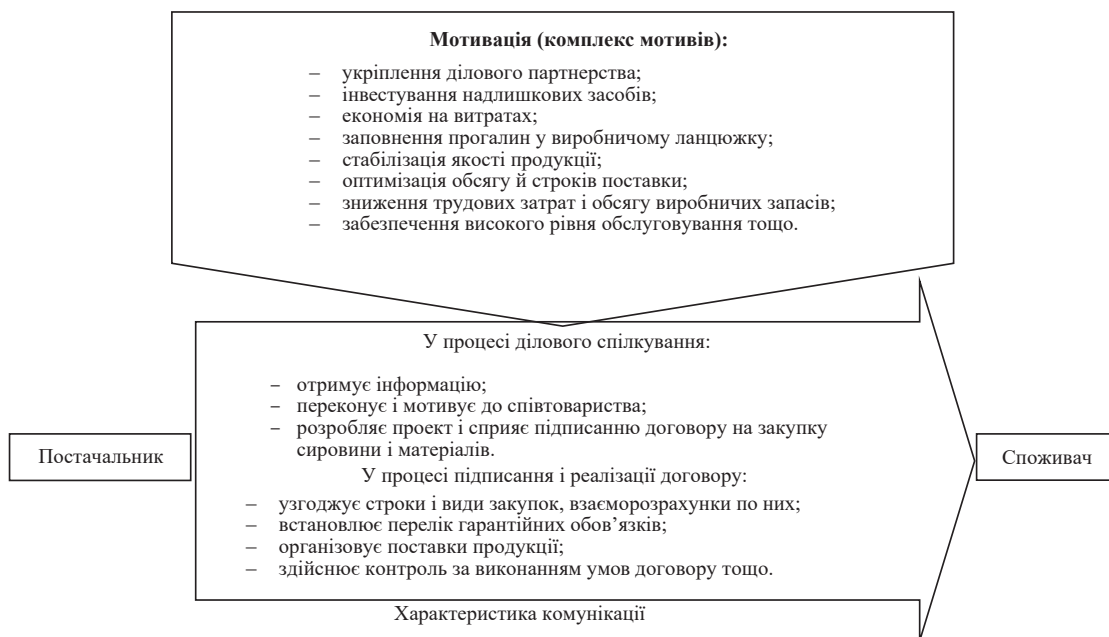


Рис. 6. Мотиваційний вплив на суб'єктів комунікацій «постачальник – споживач»

Таблиця 2  
Характеристика регуляторів мотивації

Назва регулятора мотивації	Характеристика регулятора мотивації
Робоче середовище	Комфортне робоче місце; низький рівень шуму; ергономіка; дизайн; наявність ідеальні; чистота тощо.
Винагорода за працю	Висока зарплата; справедлива винагорода за результатами роботи (премії, акції, дивіденди від прибутку); соціальні блага (місце проживання, дитячі садки, медобслуговування, санаторії, спортивний і культурний відпочинок, оплачене харчування тощо).
Безпека	Відчуття своєї приналежності, необхідності для фірми, поваги, визнання, схвалення з боку колег і керівника; хороші відносини в колективі.

Таблиця 3  
Характеристика головних мотиваторів

Назва головних мотиваторів	Характеристика головних мотиваторів
Особисте зростання	Можливості для навчання; можливість кар'єри; зростання відповідальності і впливу; можливість експериментування, творчості, самовираження тощо.
Почуття прихильності	Відчуття корисності своєї роботи; інформованість про справи, плани, перспективи фірми; інтерес і облік керівництвом особистих думок працівників; спільне прийняття рішень.
Інтерес і виклик	Цікава робота; ускладнюється робота, що вимагає зростання майстерності; зростаюча відповідальність; змагальний ефект (бути кращим за інших); постановка важких, цікавих трудових цілей.

яка в більшості видів бізнесу значною мірою впливає на якість продуктів, що випускаються, і послуг, що надаються споживачу. У видах бізнесу, пов'язаних з обслуговуванням (наприклад, агентство по перевозкам або банк), якість діяльності персоналу є практично єдиним джерелом формування у споживача іміджу організації. Тому мотивація співробітників та їх підготовка стають найважливішим компонентом маркетингового набору [5].

#### Список використаних джерел:

1. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер.; пер. с нем.; сост., общ. ред. и послесл. Ю. Давыдова; предисл. П. Гайденко. – М.: Прогресс. – 1990. – 808 с.
2. Маркетинг: [учебник для вузов] / [Г. Багиев, В. Тарасевич, Х. Анн]; под общ. ред. Г. Багиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»». – 2001. – 718 с.
3. Павлова Л. Деловые коммуникации: [учебник] / Л. Павлова, Е. Кашаева. – М.: КноРус, 2016. – 300 с.
4. Мелентьева Н. Технологии маркетинговых коммуникаций: [учебное пособие] / Н. Мелентьева. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ. – 2013. – 160 с.
5. Коммуникации стратегического маркетинга: [учеб. пособие] / [П. Смит, К. Бэрри, А. Пулфорд]; пер. с англ. под ред. Л. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2001. – 415 с.
6. Организационное поведение: современные аспекты трудовых отношений: [учебное пособие] / [В. Басенко, Б. Жуков, А. Романов]. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2012. – 384 с.
7. Шарков Ф. Основы теории коммуникации / Ф. Шарков // Інформація, управління, бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.iub.at.ua](http://www.iub.at.ua).

Перед керівником постають питання щодо мотивування працівників добре й відповідально відноситися до роботи, постійно підвищувати свою працездатність для досягнення цілей підприємства (фірми). Для вирішення цих питань керівник повинен [6, с. 199–200] здійснити такі дії.

Знизити рівень незадоволення підлеглих шляхом покращення стану регуляторів мотивації (табл. 2).

Підвищити рівень задоволення працівників шляхом підвищення зацікавленості до головних мотиваторів, які реально збільшують виділення енергії у підлеглих (табл. 3).

Мотивом комунікації може служити психологічно обумовлена необхідність співпереживання, а створена на цій основі комунікативна установка формується на базі вербальних і невербальних засобів комунікації. Таким чином, вмотивованість через визначені механізми впливає на комунікативну діяльність [7, с. 60].

Висновки. Для більш глибокого розуміння під час комунікаційних процесів, яке рішення необхідно приймати як окремими людьми, так і організаціям, важливо досліджувати не сам вибір такого рішення, а те, які мотиви лежать в основі цього вибору. Для людини як соціальної істоти першорядне значення має мотивація міжособистого вибору, що розглядається як система мотивів, які діють в просторі міжсуб'єктної взаємодії і виявляються в процесі соціально-психологічного дослідження міжсуб'єктних і особистих взаємин у системах ринкових відносин.

Дослідження мотивації міжособистісного вибору можуть розглядатися також як важливий методологічний орієнтир, що допомагає ідентифікувати реального покупця, продавця, партнера і виявити систему його переваг щодо обраних видів і форм ділових комунікацій.

В ході міжсуб'єктних взаємодій поряд з особистими мотивами людини прийнято виділяти також і мотиви групи, колективу, організації, фірми. У ринкових відносинах велике значення для підприємства мають суб'єкти, які взаємодіють з ним, тобто ті суб'єкти ринкового оточення, які безпосередньо забезпечують функціонування фірми і визначають характер її поведінки на ринку.



**Зима О. Г.**

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

## ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИИ НА ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ УЧАСТНИКОВ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

### Резюме

В статье исследовано мотивационное воздействие на процесс коммуникации участников рыночных отношений. Выделены мотиваторы прямого и косвенного воздействия. Предложен алгоритм исследования процесса мотивации, который будет способствовать упрощению коммуникационного процесса и принятию управленческих решений.

**Ключевые слова:** мотивация, коммуникационный процесс, мотивирующие факторы, субъекты коммуникации, товар.

**Zyma O. H.**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

## THE INFLUENCE OF MOTIVATION ON THE COMMUNICATION PROCESS OF PARTICIPANTS OF MARKET RELATIONS

### Summary

The motivational impact on the communication process of market participants is investigated. Motivators of direct and indirect influence are allocated in the article. An algorithm for studying the process of motivation is shown, which will facilitate the simplification of the communication process and the adoption of managerial decisions.

**Key words:** motivation, communication process, motivating factors, subjects of communication, product.

---

УДК 339.138

**Король І. В.**

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

## ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В МАРКЕТИНГОВУ СТРАТЕГІЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті описано концепцію логістичної стратегії ощадливого виробництва. Досліджено вплив логістичної системи на ефективність стратегії маркетингу на прикладі ПАТ «Монфарм». Побудовано кореляційно-регресійну модель залежності ефективності маркетингової стратегії досліджуваного підприємства від результатів логістичної діяльності.

**Ключові слова:** стратегія, маркетингова стратегія, логістичне управління, ощадливе виробництво, АВС-аналіз.

**Постановка проблеми.** Глобалізація ринкового середовища, в якому функціонують сучасні підприємства, характеризується активними змінами умов господарювання. Стабільність конкурентної позиції підприємства залежить від уміння прогнозувати динаміку та характер змін ринкового середовища та здатності своєчасно й адекватно на них реагувати, що підкреслює актуальність і перспективність стратегічного підходу до управління підприємствами.

Сучасні підприємства України для успішного конкурування в складних ринкових умовах мають постійно шукати нові шляхи та методи підвищення власної конкурентоспроможності не тільки на вітчизняному ринку, але й на іноземних ринках; виникає потреба в розробці стратегічних планів зовнішньоекономічної діяльності, які є потенційно прибутковими та конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Використання логістичної концепції в діяльності підприємств дає можливість не тільки досягти конкурентних переваг у збутовій діяльності, але й представити можливі резерви у сфері постачання та виробництва, окреслити можливості тісної співпраці з усіма учасниками ланцюга поставок та сформулювати вагому систему ціннос-

тей за допомогою вдосконалення системи обслуговування споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та прикладних проблем стратегічного маркетингового управління підприємством зробили вітчизняні та іноземні вчені, зокрема Л.В. Балабанова, Т.А. Бурцева, А.В. Войчак, А.В. Григор, В.Є. Качуровський, І.Г. Клімова, Ф. Котлер, М.М. Кохан, Ж.-Ж. Ламбен, М.Е. Портер, Н.П. Теслюк, р.А. Фатхутдінов, Д. Хассі, В.А. Шаповалов, А.А. Шиманська. В роботах цих вчених-економістів висвітлено підходи до побудови та обґрунтування маркетингової стратегії підприємства, запропоновано різні погляди на сутність та оцінювання ефективності маркетингової діяльності, визначено проблеми та позитивні результати практики формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак використання логістичного підходу в маркетинговій стратегії підприємства є недостатньо дослідженим і розкритим.

**Мета статті** полягає в удосконаленні стратегічного маркетингового управління підприємством фармацевтичної галузі на основі використання логістичного підходу.

**Зима О. Г.**

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнецца

## ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИИ НА ПРОЦЕСС КОММУНИКАЦИИ УЧАСТНИКОВ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

### Резюме

В статье исследовано мотивационное воздействие на процесс коммуникации участников рыночных отношений. Выделены мотиваторы прямого и косвенного воздействия. Предложен алгоритм исследования процесса мотивации, который будет способствовать упрощению коммуникационного процесса и принятию управленческих решений.

**Ключевые слова:** мотивация, коммуникационный процесс, мотивирующие факторы, субъекты коммуникации, товар.

**Zyma O. H.**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

## THE INFLUENCE OF MOTIVATION ON THE COMMUNICATION PROCESS OF PARTICIPANTS OF MARKET RELATIONS

### Summary

The motivational impact on the communication process of market participants is investigated. Motivators of direct and indirect influence are allocated in the article. An algorithm for studying the process of motivation is shown, which will facilitate the simplification of the communication process and the adoption of managerial decisions.

**Key words:** motivation, communication process, motivating factors, subjects of communication, product.

---

УДК 339.138

**Король І. В.**

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

## ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ В МАРКЕТИНГОВУ СТРАТЕГІЮ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті описано концепцію логістичної стратегії ощадливого виробництва. Досліджено вплив логістичної системи на ефективність стратегії маркетингу на прикладі ПАТ «Монфарм». Побудовано кореляційно-регресійну модель залежності ефективності маркетингової стратегії досліджуваного підприємства від результатів логістичної діяльності.

**Ключові слова:** стратегія, маркетингова стратегія, логістичне управління, ощадливе виробництво, АВС-аналіз.

**Постановка проблеми.** Глобалізація ринкового середовища, в якому функціонують сучасні підприємства, характеризується активними змінами умов господарювання. Стабільність конкурентної позиції підприємства залежить від уміння прогнозувати динаміку та характер змін ринкового середовища та здатності своєчасно й адекватно на них реагувати, що підкреслює актуальність і перспективність стратегічного підходу до управління підприємствами.

Сучасні підприємства України для успішного конкурування в складних ринкових умовах мають постійно шукати нові шляхи та методи підвищення власної конкурентоспроможності не тільки на вітчизняному ринку, але й на іноземних ринках; виникає потреба в розробці стратегічних планів зовнішньоекономічної діяльності, які є потенційно прибутковими та конкурентоспроможними на міжнародних ринках. Використання логістичної концепції в діяльності підприємств дає можливість не тільки досягти конкурентних переваг у збутовій діяльності, але й представити можливі резерви у сфері постачання та виробництва, окреслити можливості тісної співпраці з усіма учасниками ланцюга поставок та сформулювати вагому систему ціннос-

тей за допомогою вдосконалення системи обслуговування споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та прикладних проблем стратегічного маркетингового управління підприємством зробили вітчизняні та іноземні вчені, зокрема Л.В. Балабанова, Т.А. Бурцева, А.В. Войчак, А.В. Григор, В.Є. Качуровський, І.Г. Клімова, Ф. Котлер, М.М. Кохан, Ж.-Ж. Ламбен, М.Е. Портер, Н.П. Теслюк, р.А. Фатхутдінов, Д. Хассі, В.А. Шаповалов, А.А. Шиманська. В роботах цих вчених-економістів висвітлено підходи до побудови та обґрунтування маркетингової стратегії підприємства, запропоновано різні погляди на сутність та оцінювання ефективності маркетингової діяльності, визначено проблеми та позитивні результати практики формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак використання логістичного підходу в маркетинговій стратегії підприємства є недостатньо дослідженим і розкритим.

**Мета статті** полягає в удосконаленні стратегічного маркетингового управління підприємством фармацевтичної галузі на основі використання логістичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістичне управління базується на основних принципах логістики, а саме на принципах тотальних витрат, глобальної оптимізації, координації, інтеграції, використання теорії компромісів для перерозподілу витрат, відмови від випуску універсального транспортного та підйомально-вантажного обладнання, стійкості та адаптивності тощо. Виходячи з вищезазначеного, ми розглядаємо логістичне управління на підприємстві як оптимізацію та взаємозв'язок матеріальних та супутніх потоків, що входять на підприємство та виходять з нього як за межі даної країни, так і в її межах. Це дає змогу оптимізувати потоки всередині самого підприємства.

Розглянемо впровадження логістичного підходу в маркетинговій стратегії на прикладі ПАТ «Монфарм».

Концепція «Lean Manufacturing» («ощадливе виробництво») справедливо визнана однією з найбільш ефективних у світі. Провідні виробники в різних галузях активно освоюють елементи «Lean Manufacturing», досягаючи значних результатів у зниженні витрат і підвищенні швидкості реагування на мінливі вимоги ринку. Відправним пунктом ощадливого виробництва є цінність для споживача. З погляду кінцевого споживача продукт (послуга) здобуває справжню цінність тільки у той час, коли відбувається безпосередня обробка чи безпосереднє виготовлення. Тому «осново» ощадливого виробництва є процес усунення втрат. Серед них слід назвати втрати через надвиробництво; втрати часу через очікування; втрати під час непотрібного транспортування; втрати через зайві етапи обробки; втрати через зайві запаси; втрати через непотрібні переміщення; втрати через випуск дефектної продукції. Існують також ще два джерела втрат, а саме «навантаження, що перевищує можливості», і «нерівномірність навантаження» [2]. З опису концепції логістичної стратегії ощадливого виробництва випливає, що за своїми властивостями вона варта застосування в сучасній українській компанії.

Беручи за основу проведені наукові дослідження, а також виходячи з досвіду провідних компаній, що застосовують концепцію «Lean Manufacturing», ми вважаємо, що основними кроками в її впровадженні повинні стати вибір провідника змін (потрібний лідер, здатний взяти на себе відповідальність); одержання необхідних знань за системою «ощадливого виробництва» (знання повинні бути отримані з надійного джерела); створення кризової ситуації (вдалим мотивом впровадження «ощадливого виробництва» служить криза в організації, а в даному випадку вона вже існує); зосередження на дрібних деталях (починати можна з усунення втрат скрізь, де це можливо); побудова карти потоків створення цінностей (спочатку – поточний стан, а потім – майбутнє, після впровадження «ощадливого виробництва»); впровадження високого ступеня інформованості (інформація про результати повинна бути доступна персоналу організації); прагнення негайно одержати результат; здійснення безперервного покращення за системою Кайдзен (переходити від процесів створення цінностей у цехах до адміністративних процесів).

Ця концепція допомагає на більш високому рівні організувати виконання маркетингової стратегії і, як наслідок, істотно скоротити витрати підприємства [3, с. 15]. Концепція «Lean Manufacturing» може бути впроваджена у систему

збутової логістики ПАТ «Монфарм» під час реалізації його маркетингової діяльності. В основі концепції «Lean Manufacturing» покладено методологію ABC-аналізу.

Процес збуту продукції ПАТ «Монфарм» практично важко планувати з високою точністю. Тому для вдосконалення управління й ефективності збуту в маркетинговій діяльності підприємства пропонуємо класифікації продукції у зв'язку з інтенсивністю договорів проводити за допомогою ABC-аналізу. В основі цього аналізу лежить припущення, що відносно невелика кількість видів продукції, яка йде на збут, становить більшу частину загального обсягу реалізації. Дане припущення базується на закономірності, відкритій у 1897 р. відомим італійським економістом і соціологом В. Паретто, так званому принципі Паретто, або правилу «80:20» [4, с. 31–32]. Для сфери збуту правило визначає, що 20% номенклатурних позицій плану забезпечить 80% виручки від реалізації, одержаної від збутової діяльності, тобто 80% продажів підприємства, відповідно, складається за рахунок реалізації лише 20% товарів з номенклатури фірми.

Сутність ABC-аналізу полягає в тому, щоб розділити всі номенклатурні позиції товарів на три класи: А, В і С. Спочатку визначають обсяги кожної товарної позиції (наприклад, за рік, за квартал) у натуральному виразі і питому вагу в загальній реалізації. Після цього товари впорядковують за черговістю їхнього вартісного обсягу й зіставляють накопичені частки в загальній кількості номенклатурних позицій. В результаті стає очевидним, що відносно небагато видів продукції становлять більшу частину загального доходу підприємства.

Клас А одиниць найменувань – це ті товари, на які припадає високий річний обсяг збуту. Питома вага видів продукції цього класу може становити близько 15% загального обсягу одиниць номенклатурних позицій збуту і 70–80% доходу. Клас В одиниць – це номенклатурні позиції збуту, на які припадає середня величина обсягу доходу. Ці найменування становлять близько 30% від загального обсягу номенклатурних позицій і 15–25% загального обсягу доходу. Інші з низьким обсягом витрат у вартісному вираженні формують клас С. Вони представляють 5% від обсягу доходу і близько 55% найменувань від загального числа номенклатурних позицій.

Політика управління та оптимізації збуту підприємства, що базується на ABC-аналізі, припускає такі моменти [5, с. 171].

Номенклатурні позиції за групою найменувань А слід збувати переважно через найбільш надійних постачальників, ніж за групою С.

Найменування асортименту підприємства товарів групи А, на протизвагу найменуванням груп В і С, повинні піддаватися більш ретельному фізичному контролю транспортування, а за можливості – перевозитися найбільш надійними перевізниками, точність записів найменувань ресурсів групи А рекомендується частіше перевіряти.

Прогнозування потреби найменувань групи А повинно проводитися більш ретельно, ніж прогнозування потреби в інших товарах.

Таким чином, за допомогою ABC-аналізу можна більш точно прогнозувати та фізично контролювати надійність збуту. Застосування ABC-аналізу керівництвом ПАТ «Монфарм» у системі логістики під час управління збутом в умовах реалізації маркетингової стратегії забезпечить насампе-

ред передумови та механізми вибору оптимального рівня ціни на продукцію підприємства та контроль норми прибутку від реалізації. Ці механізми торкаються як безпосередньо логістичної системи підприємства, так і технології виробництва, але у системі ціноутворення повинні створитися передумови для забезпечення ефективності початкової стадії процесу формування ціни одиниці продукції. Застосування методу АВС є особливо важливим як під час поточного, так і під час стратегічного планування.

У 2015 р. ПАТ «Монфарм» експортувало 22 види продукції, отримавши 466 тис. дол. США виручки від реалізації. Найбільший внесок у формуванні доходу від зовнішньоекономічної діяльності підприємства за супозиторіями «Анузол», продаж яких забезпечив 126 тис. дол. США, або 27% доходу. Таблетки «Вікалін» забезпечили одержання 103 тис. дол. США доходу, що склало 22,1% всього обсягу доходу від зовнішньоекономічної діяльності. Наступний етап АВС-аналізу полягає у тому, щоб провести ранжування номенклатурних позицій експортної продукції за їх частками в доході (табл. 1).

З даних табл. 1 видно, що 79,2% доходу ПАТ «Монфарм» від зовнішньоекономічної діяльності забезпечує всього 6 фармацевтичних препаратів, що складає 27,3% від загальної кількості експортних номенклатурних позицій. Таким чином, до групи А було віднесено супозиторії «Анузол», таблетки «Вікалін», супозиторії «Мумійо», супозиторії «Анальдім», супозиторії «Естріол-М» та Обліпіхові супозиторії. Групу В сформувало 7 препаратів (або 31,8%), які забезпечили 15,6% доходу від експорту. До групи С було віднесено 9 фармацевтичних препаратів (або 41%), внесок яких у виручку від реалізації склав 5,2%.

Отже, на основі визначення питомої ваги кожного виду продукції в експорті підприємства було прийнято рішення про зарахування кожного виду сировини до однієї з трьох груп за методикою АВС-аналізу. Результати проведеного АВС-аналізу для управління збутовою логістикою в реалізації маркетингової стратегії ПАТ «Монфарм» (табл. 2) підтвердили принцип Паретто, який свідчить про те, що невелика кількість найменувань сировини і матеріалів становлять більшу частину вартості, а для великої кількості найменувань ця частина вартості досить низька.

Таким чином, проведення АВС-аналізу збуту продукції ПАТ «Монфарм» на експорт дає змогу зробити висновок, що підприємство збуває такі види продукції, які представляють всі три групи АВС-аналізу, при цьому співвідношення між групами підтверджує закон Паретто. Результати проведеного АВС-аналізу показали, що у виборі оптимального рівня ціни на продукцію підприємства потрібно розробити заходи щодо першочергового управління обсягами поставок класу А, до якого були віднесені такі види: супозиторії «Анузол», таблетки «Вікалін», супозиторії «Мумійо», супозиторії «Анальдім», супозиторії «Естріол-М» та Обліпіхові супозиторії. На нашу думку, застосування АВС-аналізу на практиці в управлінні збутовою логістикою на досліджуваному підприємстві дасть змогу визначити основні тенденції в експорті та створить передумови для реалізації маркетингової стратегії підприємства.

Під час оцінювання ефективності та контролю стратегії маркетингу підприємства застосовується моделювання.

Перш ніж перейти до оцінки впливу логістичної системи на ефективність стратегії маркетингу ПАТ «Монфарм», слід визначитися, які саме показники буде взято для моделювання. Очевидно, що система логістики підприємства характеризується витратами на постачання сировини, транспортно-заготівельними витратами, витра-

Таблиця 1  
АВС-ранжування експортної групи товарів  
ПАТ «Монфарм» за 2015 рік

Продукція за контрактом	Частка у доході, %	Питома вага номенклатурної позиції, %	Частка у доході кумулятивна, %	Частка у номенклатурі кумулятивна, %	Група
6. Анузол, супоз.	27,03	4,55	27,03	4,55	А
2. Вікалін, табл.	22,1	4,55	49,13	9,09	
14. Мумійо, супоз.	11,14	4,55	60,27	13,64	
4. Анальдім, супоз.	8,71	4,55	68,98	18,18	
9. Естріол-М, супоз.	6,44	4,55	75,42	22,73	
17. Обліпіхові супоз.	3,73	4,55	79,15	27,27	
13. Метронідазол, супоз.	3,38	4,55	82,53	31,82	В
16. Ністатин, супоз.	2,95	4,55	85,48	36,36	
1. Бромкамфора, табл.	2,94	4,55	88,42	40,91	
21. Супозиторії з олією насіння гарбуза	2,23	4,55	90,65	45,45	В
7. Бісакодил, супоз.	1,5	4,55	92,15	50,00	
22. Нітросорбід, табл.	1,48	4,55	93,63	54,55	С
3. Гінкгокапс-М, капс.	1,16	4,55	94,79	59,09	
5. Анальдім, супоз.	1,07	4,55	95,86	63,64	
12. Метилурацил, супоз.	0,88	4,55	96,74	68,18	
19. Парацетамол, супоз.	0,74	4,55	97,48	72,73	
11. Беладонни екстракт, супоз.	0,73	4,55	98,21	77,27	
10. Іхтіол, супоз.	0,51	4,55	98,72	81,82	
20. Парацетамол, супоз.	0,5	4,55	99,22	86,36	
18. Парацетамол, супоз.	0,43	4,55	99,65	90,91	
8. Диклофенак натрію, супоз.	0,21	4,55	99,86	95,45	
15. Ністатин, супоз.	0,12	4,55	100	100	

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2  
Зведені дані АВС-аналізу експорту  
ПАТ «Монфарм» за 2015 рік

Група	Річний дохід від експорту, дол. США	Частка групи у річному доході, %	Кількість номенклатурних позицій в групі, од.	Частка групи у номенклатурі, %
А	368936,0	79,15	6	27,27
В	72917,0	15,64	7	31,82
С	24227,4	5,21	9	40,91
Всього	466080,4	100,0	22	100,0

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

## Результати логістичної та зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «Монфарм» за 2010–2015 рр.

Найменування показника	Значення показника за роками						Середнє за 5 років
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	32847	73231	93878	94579	58835	69820	70532
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	22412	54784	68590	70762	36496	47290	50056
Валовий прибуток, тис. грн.	10435	18447	25288	23817	22339	22530	20476
Валова рентабельність продажу, %	31,8	25,2	26,9	25,2	38,0	32,3	29,0
Витрати на збут, тис. грн.	1785	5621	1940	2276	1794	1836	2542
Витрати на збут у% до собівартості реалізованої продукції	7,96	10,26	2,83	3,22	4,92	3,88	5,08
Обсяг експорту, тис. грн.	2431	3815	6684	3889	5492	3721	4339
Частка експорту в реалізації продукції, %	7,40	5,21	7,12	4,11	9,33	5,33	6,38
Обсяг прибутку від реалізації продукції на експорт, тис. грн.	741	959	1871	1953	2279	1419	1537
Валова рентабельність експорту, %	30,5	25,1	28,0	50,2	41,5	38,1	34,1
Частка експорту у валовому прибутку, %	7,1	5,2	7,4	8,2	10,2	6,3	7,5

Джерело: розраховано автором

тами на доведення товарів до придатного для реалізації стану тощо.

Кількісне вираження ефективності діяльності підприємства може бути в абсолютних і відносних показниках. Абсолютними показниками ефективності є прибуток, дохід, витрати тощо, а відносними – прибутковість (рентабельність), оборотність (віддача) ресурсів тощо. Для оцінки впливу логістичної системи на ефективність маркетингової стратегії підприємства результуючою ознакою візьмемо найбільш узагальнений абсолютний показник – прибуток від реалізації продукції або валовий прибуток, оскільки для великих підприємств в умовах конкуренції важливішого значення набуває не максимізація рентабельності, а максимізація обсягу прибутку. Зведемо у табл. 3 вихідні дані для моделювання.

Таким чином, протягом 2010–2015 рр. обсяг реалізації продукції ПАТ «Монфарм» збільшився у 2,1 рази, а обсяг валового прибутку збільшився у 2,2 рази. Витрати на збут збільшилися на 3%, а їх частка в собівартості реалізованої продукції зменшилася на 2,8%. Обсяг експорту збільшився на 9%, а його частка у реалізації продукції зменшилася на 5,1%. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства зросла. На це вказує зростання обсягу прибутку від реалізації продукції на експорт у 1,9 рази, а також збільшення валової рентабельності експорту на 16,5%.

Таблиця 4  
Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу логістичної системи на ефективність маркетингової стратегії ПАТ «Монфарм» за 2010–2015 рр.

Рік	Витрати на збут, тис. грн. (X1)	Витрати на збут у% до собівартості реалізованої продукції (X2)	Частка експорту в реалізації продукції, % (X3)	Обсяг прибутку від реалізації продукції на експорт, тис. грн. (Y)
2010	1785	7,96	7,4	741
2011	5621	10,26	5,21	959
2012	1940	2,83	7,12	1871
2013	2276	3,22	4,11	1953
2014	1794	4,92	9,33	2279
2015	1836	3,88	5,33	1419
Середнє	2542	5,51	6,42	1537

Джерело: розраховано автором

Побудуємо кореляційно-регресійну модель залежності ефективності маркетингової стратегії ПАТ «Монфарм» від результатів логістичної діяльності. Для цього результатом візьмемо обсяг прибутку від реалізації продукції на експорт, тис. грн. (Y), а факторами – витрати на збут, тис. грн. (X<sub>1</sub>), витрати на збут у% до собівартості реалізованої продукції (X<sub>2</sub>), частку експорту в реалізації продукції, % (X<sub>3</sub>). Вихідні дані для моделювання зведемо у табл. 4.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу скористаймося можливостями табличного процесора MS Excel, застосувавши опцію «Пакет аналізу» «Регресія».

Результати кореляційно-регресійного аналізу свідчать про те, що одержана трифакторна модель характеризується високими значеннями статистичних коефіцієнтів, зокрема:

– коефіцієнт множинної кореляції R дорівнює 0,911 і свідчить про щільний зв'язок між факторами і результатом

– коефіцієнт множинної детермінації R<sup>2</sup> дорівнює 0,831 і свідчить про високу достовірність кореляційного зв'язку, тобто сила впливу факторів на результат на складає 83,1%, вплив решти факторів незначний – всього 16,9%.

Таким чином, рівняння регресії набуває такого вигляду:

$$Y = 1068,12 + 0,31 X_1 - 272,37 X_2 + 183,51 X_3 \quad (1),$$

де Y – обсяг прибутку від реалізації продукції на експорт, тис. грн.; X<sub>1</sub> – витрати на збут, тис. грн.; X<sub>2</sub> – витрати на збут у% до собівартості реалізованої продукції; X<sub>3</sub> – частка експорту в реалізації продукції, %.

Параметри отриманого рівняння регресії (формула 1) свідчать про те, що збільшення витрат на збут на 1 тис. грн. супроводжувалося зростанням прибутку від реалізації продукції на експорт на 310 грн.; зростання частки витрат на збут у собівартості реалізованої продукції на 1% спричиняло скорочення валового прибутку від зовнішньоекономічної діяльності на 27,4 тис. грн.; зростання частки експорту в реалізації продукції на 1% спричиняло збільшення прибутку від зовнішньоекономічної діяльності на 183,5 тис. грн.

Для забезпечення відносної достовірності порівняльного аналізу впливу факторів на результат застосовується методика розрахунку коефіцієнтів парної еластичності (ε) валового прибутку від реалізації продукції на експорт за відповідним фактором згідно з такою формулою:

$$\varepsilon = b_1 \frac{x_i}{\bar{y}} \quad (2),$$

де  $b_1$  – коефіцієнт регресії, який показує, на скільки тис. грн. зміниться валовий прибуток підприємства від реалізації продукції на експорт за зміни збутових витрат на 1 тис. грн.;  $x_i$  – середнє значення  $i$ -ї факторної ознаки;  $\bar{y}$  – середнє значення результативної ознаки (валовий прибуток від реалізації продукції на експорт, тис. грн.).

Проведемо розрахунки коефіцієнтів еластичності і зведемо результати у табл. 5. З даних, наведених у табл. 5, можна зробити висновок, що найбільший вплив на обсяг прибутку від реалізації продукції на експорт чинить частка

Таблиця 5

**Коефіцієнти еластичності трифакторної кореляційної моделі ефективності маркетингової стратегії ПАТ «Монфарм», %**

Найменування фактору	Обсяг прибутку від реалізації продукції на експорт
Витрати на збут	0,516
Витрати на збут у % до собівартості реалізованої продукції	-0,977
Частка експорту в реалізації продукції	0,766

Джерело: розраховано автором

витрат на збут у собівартості реалізованої продукції, адже за зростання цього фактору на 1% прибуток може зменшитися на 0,98%. За зростання частки експорту від реалізації продукції на 1% обсяг прибутку від експорту може збільшитися на 0,77%. Збільшення витрат на збут на 1% супроводжується зростанням обсягу реалізації прибутку від зовнішньоекономічної діяльності на 0,52%.

**Висновки.** Таким чином, одержані результати кореляційно-регресійного аналізу створюють базу для розробки стратегічних альтернатив (сценаріїв) щодо підвищення ефективності маркетингової стратегії ПАТ «Монфарм». Так, якщо керівництво підприємства приймає управлінське рішення щодо стратегічного планування маркетингової діяльності, згідно з яким передбачене збільшення обсягу експорту на 10% за умови незмінного обсягу збуту на внутрішньому ринку та фіксованої частки витрат на збут, то це приведе до такого результату: обсяг доходу від зовнішньоекономічної діяльності складе 4093,1 тис. грн.; сумарний обсяг реалізації продукції складе 70601,4 тис. грн.; обсяг витрат на збут складе 1856,5 тис. грн.; частка експорту в реалізації продукції складе 6,2%.

Таких сценаріїв на основі результатів моделювання можна розробити безліч, що закладе підвалини для імітаційного моделювання стратегічного розвитку ПАТ «Монфарм».

**Список використаних джерел:**

1. Lean Production: 7 Principles of Toyota Production System [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.1000advices.com/guru/processes\\_lean\\_tps\\_7principles.html](http://www.1000advices.com/guru/processes_lean_tps_7principles.html).
2. Производственная система Тойоты: уход от массового производства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leaninfo.ru/2009/05/12/toyota-production-system-book>.
3. Вумек П. Дж. Машина, которая изменила мир / П. Дж. Вумек, Д. Т. Джонс, Д. Рус. – М.: Попурри. – 2007. – 384 с.
4. Управління затратами / [С.В. Ковтун, Н.О. Ткачук, С.Г. Савлук]. – Х.: Фактор. – 2007. – 272 с.
5. Івахів Ю.Ю. Метод ABC-аналізу: доцільність застосування / Ю.Ю. Івахів, І.О. Спільник // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 3(19). – С. 170–172.
6. Офіційний сайт ПАТ «Монфарм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.monfarm.com.ua>.

**Король И. В.**

Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины

**ВНЕДРЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В МАРКЕТИНГОВУЮ СТРАТЕГИЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Резюме**

В статье описана концепция логистической стратегии бережливого производства. Исследовано влияние логистической системы на эффективность стратегии маркетинга ОАО «Монфарм». Построена корреляционно-регрессионная модель зависимости эффективности маркетинговой стратегии исследуемого предприятия от результатов логистической деятельности.

**Ключевые слова:** стратегия, маркетинговая стратегия, логистическое управление, бережливое производство, ABC-анализ.

**Korol I. V.**

Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

**IMPLEMENTATION OF LOGISTIC APPROACH IN THE MARKETING STRATEGY OF PHARMACEUTICAL ENTERPRISES**

**Summary**

In the article, a concept of lean logistics strategy is described. The influence of the logistics system on the effectiveness of marketing strategies of the company “Monfarm” is analysed. Built a correlation and regression model of dependents of the effectiveness of marketing strategy results on logistics activities.

**Key words:** strategy, marketing strategy, logistics management, Lean Manufacturing, ABC-analysis.

УДК 336.341

Масіна Л.О.  
Вечтомова І.І.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті та визначені інструменти підвищення ефективності управління ризиком сільськогосподарських підприємств. Проаналізовані основні системні принципи організації ризик-менеджменту на сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: інструменти управління ризиками, ризики, збитки, підприємства, елементи ризиків, класифікація ризиків, ринкові відносини, сільськогосподарські підприємства.

**Проблема дослідження.** У постійних трансформаційних умовах, в яких перебувають вітчизняні підприємства нашої країни, значно зростає роль якісної оцінки ризиків діяльності суб'єктів, оцінки їх результатів операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансового стану. Отже, в сучасних умовах необхідною є система показників, що базується як на фінансовій, так і на нефінансовій інформації.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у дослідження ризиків в системі управління суб'єктом господарювання внесли: В. Вітлінський, В. Гранатуров, С. Ілляшенко та ін. Системні дослідження з питань ризиків сільськогосподарського виробництва знайшли відображення у наукових працях В. Кардаша, А. Мінкі, С. Наконечного, С. Савіної, В. Чепурка та ін. Основними напрямками їх досліджень були ідентифікація ролі ризик-менеджменту в управлінні конкурентоспроможністю підприємства; систематизація ризиків господарської діяльності та їх факторів; методичні підходи до кількісного оцінювання ризиків; обґрунтування системи заходів управління ризиком. Відносно малодослідженими є особливості управління конкурентними ризиками підприємств, які вивчали М. Леднев, Є. Смирнов, В. Холод. Враховуючи цінність наукових досліджень перелічених та інших вчених-економістів, слід однак підкреслити необхідність поглибленого вивчення ролі ризик-менеджменту в управлінні конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання та подальшої адаптації існуючих підходів управління ризиком до особливостей діяльності сільськогосподарських підприємств.

Невирішені частини загальної проблеми. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств свідчить про недостатній рівень розвитку сучасної інструментальної підтримки в системі управління ризиками. Відповідно основними завданнями дослідження визначено: оцінка ролі управління ризиками у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства; обґрунтування методики оцінювання ризиків підприємств агробізнесу; розробка інструментарію управління основними ризиками виробників сільськогосподарської продукції.

**Мета статті.** Метою цієї роботи є висвітлення інструментів підвищення ефективності управління ризиком в умовах ринкових відносин на сільськогосподарських підприємствах, що передбачає узагальнення теоретичних підходів до сутності бізнес-процесів, визначення притаманних їм ризиків, встановлення індикаторів ризику та обґрунтування методів їх оцінювання.

**Основні результати дослідження.** Економічні перетворення в Україні створили середовище, в якому виник інтерес до такої категорії, як ризик, а теоретичне обґрунтування цього поняття, розкриття природи його появи, класифікації та розробки системи заходів попередження або мінімізації його негативних наслідків не тільки отримали свій подальший розвиток, але й стали важливим інструментом ринкової поведінки.

Функціонування будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин завжди пов'язане з певними ризиками. Ризики являють собою елемент об'єктивної дійсності, а отже важливим є застосування відповідних інструментів управління ризиками, що дозволяє мінімізувати їх негативний прояв. Отже, досягнення високого рівня конкурентоспроможності будь-якого, у тому числі сільськогосподарського, підприємства потребує аналіз, оцінку, управління ризиками.

Аналіз ризику – це початковий етап управління, що має на меті одержання необхідної інформації про структуру, властивості об'єкта і наявні ризики. Обсяг інформації, що збирається, має бути достатнім для того, щоб приймати адекватні рішення на подальших етапах. Аналіз ризику включає їх виявлення та оцінку. При виявленні ризиків ідентифікуються всі ризики, характерні досліджуваній системі; важливим є не пропустити суттєвих обставин їх виникнення, детально описати всі істотні з них [1].

Оцінка є кількісним описом виявлених ризиків, у результаті чого визначаються такі характеристики, як ймовірність і розмір можливого збитку. При проведенні оцінки ризику необхідно сформувані перелік сценаріїв розвитку несприятливих ситуацій та побудувати функції розподілу ймовірності виникнення збитку в залежності від його розміру.

При виборі інструментів захисту на випадок матеріалізації ризику на сільськогосподарському підприємстві необхідно перш за все враховувати особливості ризиків при будь-якому виді механізму [2]. Взагалі чинники ризику – це умови, що здійснюють вплив відхилення розрахованого рівня певного цільового показника діяльності економічного суб'єкта і можуть сприяти появі ризику.

Системне управління ризиком передбачає цілеспрямований вплив як на зовнішнє середовище підприємства, так і на його внутрішню структуру в цілому. Такі впливи покликані забезпечити досягнення цілей системи та її ефективність. Управління підприємством з використанням системного підходу дає змогу здійснити аналіз різних за своєю природою і складністю об'єктів з єдиної точки зору, виявити найважливіші характерні

риси функціонування системи і врахувати найбільш істотні фактори, що впливають на її розвиток. Формування системного бачення проблем ризику підприємства з позицій фундаментальних положень теорії систем та теорії організації сприятиме виробленню інструментальних засобів системного управління, втілених у прийомі управлінської праці і здатних забезпечити обґрунтоване прийняття рішень в умовах невизначеності та динамічних змін виробничо-господарських ситуацій.

Для того щоб мінімізувати ризики і захистити сільськогосподарські підприємства від їх впливу всі наявні механізми та інструменти пов'язані з управлінням ризиками на сільськогосподарських підприємствах можна умовно розподілити на три рівні як це представлено в табл. 1.

Таблиця 1  
Рівні мінімізації ризиків для сільськогосподарських підприємств

Рівні	Методи, інструменти
Перший рівень	інструменти, при яких сільгоспідприємства можуть скористатися за допомогою застосування ефективних ІТ технологій, раціональне використання коштів, інструментів, забезпечення військовою технікою та висококваліфікованих фахівцями, диверсифікація виробництва і кооперація, створення маркетингових схем, вертикально орієнтованих підприємств і т.п.
Другий рівень	інструменти для використання яких сільгоспідприємства повинні звернутися до приватного сектору.
Третій рівень	макроекономічні методи, в основі яких лежить регуляторна політика уряду держави, державні програми підтримки сільськогосподарського сектору.

Для управління ризиками сільськогосподарські підприємства можуть використовувати різні типи інструментів. В залежності від цілей та умов застосування можна застосовувати три основні типи інструментів управлінського впливу: управлінські рішення, послуги приватного сектору (консалтингових служб) та програми державної підтримки. Зазначені інструменти можуть використовуватись як окремо, так і в поєднанні один з одним. Проте, пріоритет має належати управлінським рішенням самих підприємств з того чи іншого аспекту ризику. Це потребує підвищення ефективності менеджменту підприємств стосовно аналізу витрат і доходів, виробничо-маркетингових стратегій, управління якістю продукції, організаційних змін тощо.

Ризик на підприємствах розглядається як загроза або можливість відхилення фактичних результатів діяльності чи прийнятих рішень від запланованих. Для вибору найефективнішого інструменту мінімізації ризику доцільно, на наш погляд, поділити їх на групи в залежності від характерних особливостей (рис. 1).

До першої групи ризиків відносять персональний ризик, що найбільш актуальний для фермерських господарств, передбачає настання нещасних випадків. До другої групи ризиків відносять фінансовий, пов'язаний із способом утворення та нагромадження капіталу та фінансуванням підприємства. Цей ризик обумовлений змінами вартості ставок власного і запозиченого капіталу, розмірів акціонерного капіталу й недостатньою ліквідністю. До третьої групи відносять ціновий або ринковий ризик. Треба зазначити, що невикористання у повній мірі можливостей ринкових

механізмів ціноутворення, таких як формування біржової ціни товару, укладання ф'ючерсних контрактів, значно звужують фінансові можливості товаровиробників у плануванні свого балансу доходів і витрат, а якщо ще врахувати практичну відсутність державних дотацій (субсидій) на розвиток сільського господарства, то це безумовно шлях до фінансової скрути і, навіть, банкрутства багатьох сільськогосподарських підприємств. До четвертої групи відносять інституціональний ризик, пов'язаний зі змінами економічної політики держави стосовно сільськогосподарського сектору. Зазначений ризик особливо актуальний для трансформаційних економік, яким властиві часті зміни нормативно-правового регулювання, невизначеність земельних правовідносин, змінюються умови та рівень інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва.

Необхідно відмітити, що ризики, які пов'язані з природними лихами, включають в себе ще техногенні, антропогенні та радіаційні небезпеки, які супроводжують процес сільськогосподарського виробництва.

Крім вищеперелічених груп ризиків, окремо виділяють екологічний ризик, оскільки він несе загрозу природного або техногенного характеру, що призводить до ерозії ґрунту, забруднення агроландшафтів, гумусного виснаження землі та нестачі в них основних елементів мінерального живлення рослин.

Одним з нових підходів в управлінні ризиками в сільськогосподарських підприємствах є відносно новим на сьогоднішньому етапі розвитку. В його основі є – методично обґрунтована система інструментів менеджменту, яка дозволяє ефективно управляти часом, вартістю і якістю робіт для досягнення поставленої мети. В багатьох розвинутих країнах все більшого розповсюдження набуває проектний менеджмент, не винятком стало і для сільськогосподарських підприємств. Проектний менеджмент полягає в тому, що операційний цикл підприємства можна розбити на окремі проекти з чітко визначеними параметрами: мета, рівень якості, тривалість, вартість, виконавці проекту. Завдяки спеціальним технологіям управління проектами (календарне планування, проектний

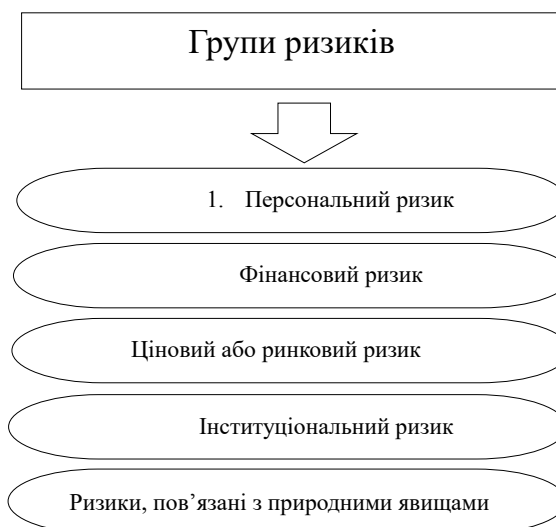


Рис. 1. Групи ризиків для сільськогосподарських підприємств



аналіз, управління якістю, бюджетування, контроль за методом освоєного обсягу) забезпечується виконання робіт чітко в строки, в межах бюджету, дотримуються вимоги щодо якості продукції, виключаються непродуктивні витрати тощо.

З метою запобігання ризику сільськогосподарські підприємства можуть скористатися послугами приватного сектора у вигляді консультацій, фінансових, маркетингових, інформаційних та посередницьких послуг, до чого найчастіше запобігають сільськогосподарські підприємства у ряді випадків. Спеціалізовано вивчена людина чи підприємства з надання таких послуг для сільськогосподарських підприємств, здатні належним чином контролювати виробничий процес підприємства-клієнта, надавати консультації, а у випадку настання ризикової події – своєчасно вживати необхідних заходів щодо мінімізації її наслідків. Деякі банки використовують такий підхід з метою поліпшення якості кредитів сільськогосподарським товаровиробникам. Безумовно, що ці послуги є досить важливими для виробників сільськогосподарської продукції. Разом з тим, виробники можуть об'єднувати свої зусилля і ресурси, організовувати свої власні структури для виконання функцій посередників. Такий підхід потребує коштів, часу та безпосередньої участі зацікавлених товаровиробників в цьому процесі.

Взагалі ризики виробника сільгосппродукції можна розділити на три групи:

- природні – вплив погодних умов, шкідники рослин, технологічні зміни, що впливають на сільгоспвиробництво, екологічні ризики – забруднення навколишнього середовища, зміни клімату;
- ринкові – коливання експортних і імпорتنих цін, обмінних курсів валют;
- регуляторні – що виникають із вимог до безпеки продуктів харчування, вимог з охорони навколишнього середовища.

Найбільш істотними недоліками в управлінні ризиками на сільськогосподарських підприємствах є низький рівень, а частіше і взагалі відсутність ризик-менеджменту, також недоліком треба вважати недостатню кваліфікацію управлінського персоналу в управлінні ризиками. Основними системними принципами організації ризик-менеджменту на яких має ґрунтуватись організаційно-економічний механізм управління ризиками сільськогосподарських підприємств є важливими і цінними принципами (табл. 2).

Наведені системні принципи управління ризиками сільськогосподарських підприємств розривають необхідність зміни характеру самого менеджменту підприємств, тобто замість реагування на негативні кінцеві результати господарювання необхідно практикувати управління за відхиленнями та ситуаційне як різновиди стратегічного управління.

**Висновки.** Таким чином, найбільш істотними недоліками в управлінні ризиками на сільськогосподарських підприємствах є низький рівень, а частіше і взагалі відсутність ризик-менеджменту. Також недоліком треба вважати недостатню кваліфікацію управлінського персоналу в управлінні ризиками. Основними системними принципами організації ризик-менеджменту на яких має ґрунтуватись організаційно-економічний механізм управління ризиками сільськогосподарських підприємств є: синхронний прогноз і оцінка загроз; єдиний комплекс деструктивних чинників; оцінка співвідношення імовірних витрат і ризиків; управління ризиками на різних етапах життєвого циклу підприємства; розрахунки та облік операцій підприємства; оцінка існуючих альтернативних можливостей; система управлінських важелів з регулювання ризиків; аналіз і врахування ризиків менеджменту; різні стратегії управління ризиками; людський фактор.

Таблиця 2

## Основні системні принципи організації ризик-менеджменту

№	Критерій	Пояснення
1	Синхронний прогноз і оцінка загроз	Синхронний прогноз і оцінка усіх можливих загроз і ризиків господарської діяльності підприємства (погодного, підприємницького, ринкового, цінового та ре.) у конкретному режимі місця і часу, оскільки неможливість убезпечитись від одного з них загрожувє безпеці підприємства в цілому.
2	Єдиний комплекс деструктивних чинників	Ризики різної природи і різного походження, пов'язані з одним проектом або операційною сферою, повинні розглядатись як єдиний комплекс деструктивних чинників, що впливають на витрату ресурсів та ефективність.
3	Оцінка співвідношення імовірних витрат і ризиків	Оцінка співвідношення імовірних витрат ресурсів та досягнення імовірної ефективності ризикозахищеності підприємства щодо загроз, характерних для різних ієрархічних рівнів його середовища. Надання переваги ризикам того чи іншого ієрархічного рівня знижує тиме безпеку системи ризикозахищеності в цілому.
4	Управління ризиками на різних етапах життєвого циклу підприємства	Необхідність управління ризиками на різних етапах життєвого циклу продукту та життєвого циклу підприємства у їх взаємозв'язку і взаємообумовленості.
5	Розрахунки та облік операцій підприємства	Вони мають передувати їх здійсненню, для того, щоб переконатися у платіжній спроможності партнерів, за необхідності – застосувати превентивні попереджувальні ризик-заходи (наприклад, страхування), оцінити транспортні ризики тощо.
6	Оцінка існуючих альтернативних можливостей	Це щодо використання окремих обмежених ресурсів задля попередження (уникнення) ризику за принципом «затрати-ефективність» і вибір найбільш привабливої альтернативи або їх комбінації.
7	Система управлінських важелів з регулювання ризиків	Система має включати законодавчі, економічні, фінансові, конструктивні технологічні, технічні, організаційні та екологічні заходи, збалансовані за інтенсивністю здійснення, витратами і ефективністю.
8	Аналізу і врахування ризиків менеджменту	Визначення цілей, способів і засобів їх досягнення, планування, організації, мотивації, контролю тощо, оскільки завжди існує дилема між прагненням до безпеки, необхідними для цього ресурсами та суб'єктивними оцінками.
9	Різні стратегії управління ризиками	Управління ризиками має включати стратегічну, тактичну і оперативну стратегії
10	Людський фактор	Врахування у процесах управління ризиком ролі і значення людського фактора – компетентності, схильності ризикувати, творчості тощо.

**Список використаних джерел:**

1. Масловська Л.Ц. Ідентифікація сутності і факторів ринкового ризику сільськогосподарських товаровиробників / Л.Ц. Масловська, О.Є. Бездітко // Вісник Тернопільського економічного університету. – Тернопіль, 2011. – Вип. 9, ч. 2. – С. 315–318.
2. Тюріна Н. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник / Н. Тюріна, М. Карвацка. – К.: Центр учбової літератури, 2013.– 408 с.
3. Вербицька Г.Л. Оцінка економічного ризику / Г.Л. Вербицька // Актуальні проблеми економіки.– 2004.– № 4 (34). – С. 129–136.
4. Масленніков Є.І. Методологічні та практичні засади дослідження системи управління фінансовою стійкістю промислового підприємства [моногр.] / Є.І. Масленніков. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015.– 316 с.
5. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу.– 2014.– № 6 (16). – С. 111–115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
6. Побережець О.В. Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення: [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // Економіка: реалії часу.– 2012.– № 2(3). – С. 98–104. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/98-104.pdf>.

**Масина Л.А.  
Вечтомова И.И.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

**ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Резюме**

В статье рассмотрены и определены инструменты по повышению эффективности управления риском сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы основные системные принципы организации риск-менеджмента на сельскохозяйственных предприятиях.

**Ключевые слова:** инструменты управления рисками, риски, убытки, предприятия, элементы рисков, классификация рисков, рыночные отношения, сельскохозяйственные предприятия.

**Masina L.O.  
Vechtomova I.I.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

**TOOLS TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF RISK MANAGEMENT  
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**Summary**

The article considers and defines tools to increase the effectiveness of risk management of agricultural enterprises. The main system principles of risk management for agricultural enterprises are analyzed.

**Key words:** risk management tools, risks, losses, enterprises, risk elements, risk classification, market relations, agricultural enterprises.

## РОЗДІЛ 5

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.834:332.85

Гончарова З. В.

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

### НОВИЙ ТРЕНД НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

У статті розкрито вплив економічної нестабільності на розвиток ринку нерухомості і галузі житлового будівництва в Україні. Проаналізовано вплив сучасних технологій на сферу будівництва та якість життя населення. На основі зарубіжного досвіду досліджено і виявлено основні причини будівництва нестандартного малогабаритного житла, його сильні та слабкі сторони, а також визначено категорії населення, для яких воно пропонується.

**Ключові слова:** малогабаритне житло, смарт-квартири, квартири-студії, житлове будівництво, ринок нерухомості, девелопери, малозабезпечене населення, органи місцевого самоврядування.

**Постановка проблеми.** Однією з первинних потреб індивідуума і суспільства є потреба в житлі, а постійне бажання людини якісно перетворювати свої умови існування виступає стимулом для розвитку соціальної інфраструктури, суспільного виробництва, науково-технічного прогресу.

Успішність формування і забезпечення відповідного рівня й якості життя місцевого населення залежать від стану соціально-економічного розвитку відповідної території.

Нині через політичну та економічну ситуацію в Україні значна частина населення не може дозволити собі придбати нерухомість відповідно до встановлених соціальних, санітарно-гігієнічних норм через нестачу коштів, тому шукають найбільш бюджетні варіанти житла. Враховуючи розвиток інформаційних технологій, визначення спільних проблем і особливостей розвитку ринку нерухомості та галузі будівництва в зарубіжних країнах, відкриваються можливості застосування позитивного практичного досвіду забудовників розвинених держав у процесі забезпечення вимог суспільства щодо житла. У зв'язку із цим дослідження ринку бюджетного житла та розвитку галузі будівництва в Україні, а саме будівництво житла, є актуальним питанням і набуває особливої уваги для девелоперів, будівельних організацій, органів місцевого самоврядування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В умовах сучасного висококонкурентного зовнішнього середовища важливим є не тільки пошук нових напрямів розвитку, адаптування практичного зарубіжного досвіду, а й задоволення вимог населення в умовах нестабільної економічної ситуації.

Основи державної політики у сфері житлового будівництва, дослідження проблем функціонування та розвитку ринку житлової нерухомості відображено в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних учених та економістів: Д. Акерлофа, Г. Бокса, В. Вороніна, О. Гармаша, О. Драпівського, І. Іванової, М. Ковальського, В. Лагутіна, Д. МакКі, А. Осітнянко, А. Ринга, В. Торкатюка, Е. Тарасевича, С. Хачатряна, В. Шалаєва, О. Євтуха, В. Куденко, К. Паливоди, О. Придибайло, В. Федосєєва та багатьох інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на вивчення теоретичних та емпіричних доробок цих авторів, питання застосування сучасного досвіду будівництва мало-

метражного житла і інструментарію управлінської діяльності в реалізації державної політики розвитку галузі будівництва і ринку нерухомості в сучасних умовах залишається дискусійним і потребує подальшого розгляду.

**Мета статті** полягає у дослідженні специфічних умов з адаптуванням зарубіжного досвіду будівництва малогабаритного житла в реалізації державної політики будівництва, що сприятиме вирішенню житлових проблем малозабезпечених верств населення в умовах економічної нестабільності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нині в умовах економічної нестабільності відбулося скорочення темпів будівництва, у зв'язку з чим ринок житлової нерухомості переживає складний період, унаслідок девальвації гривні зменшилися доходи населення та платіжна спроможність покупців, через що скоротився попит на високозатратну нерухомість.

Так, обсяг будівництва житла в Україні за останні шість років упав до мінімуму. За даними української Державної служби статистики, у 2016 р. обсяг уведеного в експлуатацію житла в Україні є найнижчим показником і становив трохи більше 9 млн кв.м. Примітно, що цей показник є нижчим за показники 2014–2015 рр., коли статистика перестала враховувати Крим та зону проведення АТО [1].

М. Толмачов вважає, що «нормальний попит на житло може бути, коли рядовий робітник має місячну зарплатню на рівні вартості одного квадратного метра житла. Але якщо середня зарплата становить у п'ять разів меншу суму, то людина не зможе назбирати грошей на квартиру» [2].

У зв'язку із цим учасники ринку не розраховують на активізацію попиту в найближчому майбутньому. Однак слід зазначити, що в сучасних умовах нерухомість усе-таки залишається найбільш надійним способом заощадження внесків порівняно з внесками в банк, тому показник попиту на житлову нерухомість залежить від такої постійної групи покупців нерухомості, як клієнти банків, якими виступають:

- громадяни, які зберігали заощадження в банку і забрали депозити для вкладення їх у покупку житла;
- співвітчизники, які працюють або одержують кошти з-за кордону від працюючих там родичів;
- заможні переселенці.

У цих умовах забудовники змушені шукати можливості для зниження вартості житла за рахунок нових технологій, пропонувати нові вигідні пропозиції, наприклад малогабаритні квартири, які за меншу ціну можуть придбати представники різних верств населення, а забудовники активно їх реалізувати.

Відзначимо, що відома велика кількість технологій, які використовують інноваційні розробки в будівництві. При цьому рішення й методи, які вже давно застосовують в Європі, для нас є новими і в регіонах України вони досі не набули широкого розповсюдження. Ці технології за ціною дорівнюють загальноприйнятим будівельним рішенням, а найчастіше навіть економічно вигідніші [3].

Так, дизайнери в усьому світі змагаються, намагаючись як можна ефективніше вмістити все необхідне для життя на все меншій площі. У Парижі рекламується квартира площею всього 8 кв. м, а в Німці апартаменти площею 17 кв. м активно продаються по 110 тис. євро [4].

Згідно зі статистикою, нині громадяни країни все частіше віддають перевагу малогабаритному житлу економ-класу, через що близько 80% попиту на житло сфокусовано навколо малогабаритних квартир.

Як бачимо, модний мінімалізм розповсюджується й в Україні, але його двигуном поки є не ефективність використання житла, а економічні можливості населення, дефіцит коштів.

Важливим є й той факт, що сучасні технології не стоять на місці й активно починають заповнювати всі сфери нашого життя, а отже, можуть виступати як своєрідний індикатор рівня й якості життя населення. У нашій країні, як і в усьому світі, відбуваються кардинальні, якісні зміни в житті людей шляхом упровадження та використання нових технологій, наприклад смарт-технологій.

Смарт-технології одержали практично тотальне поширення, і це стосується не тільки товарів, послуг, технологій, компаній, організацій, але й адміністративно-територіальних утворень, у зв'язку з чим для них не існує національних, державних, регіональних, релігійних меж їх використання. Смарт-технології (смартфон, смарт-бук, смарт-ключ, смарт-карта, смарт-автомобіль, смарт-побутова техніка, смарт-будинки, смарт-міста) стали практично обов'язковим атрибутом життя населення й активно ним використовуються, незважаючи на те що здебільшого це населення може не мати високих грошових доходів.

Відзначимо, що у перекладі з англійської мови smart має безліч тлумачень, серед яких – «розумний», «дотепний», «інтелектуальний», «кмітливий» тощо. Усі ці визначення застосовуються до різних суб'єктів, об'єктів, ідей, тому в широкому розумінні це означає процес проникнення передових інноваційних технологій із використанням можливостей Інтернету в різних сферах діяльності [5].

Як серед фахівців, так і на просторах Інтернету немає однозначного трактування поняття «смарт-квартира». Забудовники, девелопери попереджають не плутати смарт-житло з технологіями розумного будинку, які дають змогу централізовано керувати електронікою, кондиціонерами та сценаріями освітлення. Частина експертів стверджує, що сучасному терміну «смарт-квартира» цілком підходить порівняння з «гостинкою» або квартирою поліпшеного планування [6].

Ураховуючи вищенаведене, зазначимо, що в 2016 р. первинний ринок нерухомості в Укра-

їні продовжує активно розвиватися, про що свідчить поява таких популярних слів, як «смарт-квартира», «апартаменти», «квартира-студія», «міні-квартира» тощо.

Уперше студії з'явилися в 1920-х роках у США як вид бюджетного житла і користувалися попитом серед незаможного населення [7]. Таке житло вирішувало житлову проблему, було зручним для студентів, самотніх і творчих людей, оскільки мало open space (без стін, усі приміщення відкриті) та відокремлений санвузол. Нині квартири-студії на Заході стали більш популярними, бо суттєво зросла їх площа і квартири-студії по 100–120 кв. м можна знайти навіть у сегменті елітного житла.

Як стверджує І. Степанова-Адонору, у міжнародній практиці формат квартир-студій (де термін «смарт» не знайомий) широко представлений у містах-курортах. Вона каже: «Якщо ви бажаєте приїжджати у відпустку та жити у квартирі-студії – це звичайний варіант для середньостатистичних громадян, де серед покупців немало іноземців. Спати є де, готувати можна самому. Чудова економія коштів. У нас у Греції багато таких квартир придбають як загородне житло, і найчастіше це – неодружені молоді люди і студенти для постійного проживання, але тільки поки не закінчать навчання або не з'являться діти» [8].

Варто зазначити, що інтерес покупців до такого житла зумовлен не тільки ефектом новизни, але й невеликою площею даних об'єктів, що в умовах економічної нестабільності пов'язано з ростом комунальних тарифів та низькою купівельною спроможністю.

Нова тенденція будівництва смарт-квартир з'явилася спочатку в США, а зараз дуже популярна в Європі, зважаючи на ідеально продумане планування. Підхід засновано на раціональному плануванні площі, яке дає змогу розмістити все необхідне для життя і максимально задіює простір [4].

Важливим є й той факт, що забудовники багатьох країн світу звертаються до формату міні-квартир, щоб забезпечити населення більш доступним житлом. Популярним такий формат став у містах із найбільш дорогою нерухомістю. Наприклад, середня вартість квадратного метра житла в Римі становить близько 8 тис. доларів, у 2012 р. з'явилися квартири площею 10,7 і навіть 4 кв. м, при цьому площа квартири «розумно» розподілена [9].

Безперечно, смарт-житло – це невелика квартира площею від 16 до 50 кв. м (частіше 22–26 кв. м), яка відповідає таким базовим принципам [9]:

- раціонально продумане використання площі;
- скорочення площі квартир за одночасного збільшення числа кімнат;
- смарт-квартира повинна допомагати власнику заощаджувати на комунальних платежах;
- вузька цільова аудиторія (молодь або самотні люди);
- проектування з урахуванням типових меблевих рішень та ін.

Сьогодні смарт-житло пропонують різні забудовники. У столиці ціна за 1 кв. м такого житла починається з 12325 грн. (за квартиру з площею приблизно 18,4 кв. м), тобто загальна ціна квартири починається від 261 тис. грн. та закінчується ціною 24260 грн. за 1 кв. м (мінімальна площа приблизно 20 кв. м, загальна ціна квартири – від 587 тис. грн.) [9]. У Харківському регіоні ціни

на смарт-житло починаються з 8900 грн. за кв.м. Ціна за квартиру площею 24 кв. м починається з 215 тис. грн. Максимальні ціни на житло площею 33 кв. м починаються з 739 тис. грн. (22400 грн. за 1 кв. м) [9]. Як бачимо, ціни на смарт-житло переважно більші в столиці, ніж у Харківському регіоні [9].

Варто відзначити, що на смарт-житло не поширюється нормування будівництва шкіль, дитячих садків та автостоянок (соціальна та інженерно-транспортна інфраструктури житлових районів), технічні норми за споживання води, каналізація, електропостачання тощо розраховані тільки на одну людину [9]. ДБН 2.2-15-2005 «Житлові будинки. Основні положення» забороняє будувати квартири як першої, так і другої категорії менше 30 кв. м загальної площі, а за першою соціальною нормою на одну людину повинно припадати не менше 13,65 кв.м. Здебільшого такі квартири розраховані для проживання однієї людини. Ці квартири слід уважати скоріше тимчасовим житловим фондом.

Нестандартний формат житла українські будівельні компанії не поспішали реалізовувати, залишаючи таким покупцям вибір лише серед «гостинок» радянського зразка. Нині ситуація змінилася: забудовники йдуть назустріч покупцям, створюючи нове зменшене планування квартир або переробляючи старі, змінюючи проектні площі в процесі будівництва і забираючи «зайві» квадратні метри [10].

Відзначимо, що попит на малогабаритне житло був завжди. Так, у радянські часи таке житло розглядалося як тимчасове, яке пізніше можна було б демонтувати. Такий формат широко використовувався в містах із великою кількістю вищих і середніх професійних навчальних закладів з іногородніми студентами, великими промисловими підприємствами, які вимагали залучення великої кількості робітників і фахівців з інших міст, сіл і, відповідно, надання їм житла для тимчасового (іноді на роки й десятиліття) проживання [10].

Таким чином, аналогом смарт-квартир є «гостинки», які непогано функціонують і зараз, але смарт-квартири перевершують їх за розміром, наповненням зручностями (повністю мебльована квартира з можливістю замовляти додатковий сервіс – від прибирання і прання до сніданків) і часто за якістю будівництва.

Як відомо, сучасні смарт-квартири з'являються в житлових комплексах, де представлені й квартири більш дорогого сегменту, у зв'язку з чим демонтувати такі будинки буде неможливо, а отже, таке житло не розглядається як тимчасове.

Варто зазначити, що в сучасних умовах, ураховуючи невеликий розмір, смарт-квартири комфортні й орієнтовані переважно для [7; 8; 10]:

- молоді – студентів та випускників, молодих «одинаків», що тільки починають будувати свою кар'єру;
- гастарбайтерів та тих, що перебуває у відрядженні;
- творчих особистостей, які переробляють житло під майстерні;
- молодих сім'ей без дітей (через невелику площу проживання з дітьми не буде зручним);
- невибагливих літніх пар – пенсіонерів, які бажають зекономити на комунальних платежах;
- здавання внайми;
- самотніх людей;

– переселенці із регіонів із політичною і соціальною нестабільністю.

Багато нових пропозицій малогабаритного житла з'явилося і на ринку оренди, і на ринку продажу. За словами С. Костецького, якщо в Києві торік пропозиція на продаж становила 40–50 тис. квартир, то зараз на ринку пропонується майже 60 тис. об'єктів [11].

Однак така позитивна тенденція характерна не для всіх великих міст, що пов'язано зі специфічними регіональними факторами.

Наприклад, у Харкові «термінова» пропозиція на вторинному ринку навіть знизилася, у зв'язку з близькістю до воєнних дій. Частина власників квартир схильна до думки про переїзд на захід. Хоча з'являється попит і з боку переселенців із Донецької та Луганської областей, які вже адаптувалися до міста й згодні залишитися.

Проаналізувавши запропоновані варіанти смарт-квартир на ринку нерухомості, виявлено сильні та слабкі сторони нового житлового тренду – смарт-квартир. Сильними сторонами смарт-квартири можна вважати [7; 10]:

– економію (порівняно з іншими пропозиціями житла на ринку нерухомості є можливість за невеликі гроші придбати автономне відокремлене невелике за площею житло; заощадити на комунальних платежах, бо невелике житло набагато дешевше обслуговувати й обігрівати, ніж звичайні однокімнатні квартири);

– багатofункціональність (смарт-квартири вирізняються функціональними зонами в кожному куточку своєї площі, бо кожен сантиметр житла заповнений і виконує свою функцію);

– комфортабельність (відсутність перегородок візуально збільшує простір, а планування продумано до найменших дрібниць: місце для вітальні, санвузол із душевою кабіною, комфортна житлова зона з великим диваном, функціональні ніші для шаф і повноцінна кухня);

– інновацію (смарт-квартири – це нове явище на ринку нерухомості, новий модний тренд, який із кожним днем стає все популярнішим, і, відповідно, попит на нього теж зростає);

– готовий ремонт (зазвичай у смарт-квартирах вже зроблено ремонт і продумано все до дрібниць).

Серед слабких сторін смарт-квартир можна відокремити такі [7; 10]:

– невелика площа (особливий контингент населення, для якого буде комфортно проживати в смарт-квартирах і не бракуватиме місця; відсутність перегородки між кухнею та житловою зоною ускладнює вентиляцію);

– багатолюдність (ураховуючи, що квартири за площею невеликі, їх загальна кількість у будинку досить значна, що, відповідно, може призводити до багатолюдності та шуму);

– сумнівна якість будівельних матеріалів (досить багато житлових комплексів, в яких забудовники не надають чіткий і повний опис будівельних матеріалів для робіт по реконструкції).

– місцева інфраструктура (високі ризики, пов'язані з уведенням будинку в експлуатацію, підключенням комунікацій та оформленням права власності на житло, оточуючою інфраструктурою, оскільки зводяться житлові комплекси здебільшого на місці колишніх заводів);

– екологія (чи досить екологічною є територія навколо колишнього заводу, де зводяться смарт-квартири).

Відзначимо, що, незважаючи на економічну доцільність будівель із великою кількістю мало-

мірного житла, не всі забудовники можуть пере-планувати вже розпочаті проекти. Переважно без змін залишаються комплекси, які отримані «у спадщину» новими забудовниками. Також існують значні відмінності українських варіантів від європейських, які, як правило, вже повністю обладнані для життя і надаються покупцю у форматі «заїжджай і мешкай із комфортом».

Уважається, що для забудовників такий тип житла має невисоку рентабельність. На думку С. Костецького, «смарт-квартири нерентабельні для забудовників: у будинок потрібно провезти більше комунікацій, зводити більше стін» [12]. За його словами, «нікому не вигідно будувати багато маленьких квартир, це не окупається. До кожної квартири однаково потрібно провести комунікації – навряд чи у вас буде житло без опалення, води. А це витрати» [12].

Також С. Костецький звертає увагу, що в новобудовах смарт-квартири хоча й присутні, але в невеликій кількості й на ринок особливо не впливають, а отже, «масовим явищем вони не стануть». Таким чином, забудовнику зручніше побудувати більше габаритних квартир, ніж багато маленьких.

Своєю чергою, І. Никонов казав, що «справа не в моді. Справа в доцільності. У нас починає брати гору прагматизм. Тому цей тренд буде розвиватися ще дуже довго» [12].

Таким чином, усю практику будівництва малогабаритного житла як в Україні, так і за кордоном можна охарактеризувати визначенням «тимчасове».

Досвід експлуатації «гостинок» і «малосімейок» демонструє, що за час свого існування вони постійно і часто змінюють власників, що суттєво скорочує їхній життєвий цикл і приводить у занепад. Поступово будинки, що складаються переважно з таких квартир, заповнюються самими

маргінальними й найбільшими верствами населення, і житло стає практично неліквідним.

С. Сосницький переконан у тому, що «цей формат був, є й буде розмінною монетою в обмінних житлових ланцюжках. Однак обвинувачувати забудовників у тому, що вони плодять будинки, які рано або пізно перетворяться в негрі, безглуздо й несправедливо. Їм треба якось жити, платити зарплати працівникам, оплачувати кредити, утримувати техніку. І те, що вони в складних фінансових умовах створюють продукт, який добре продається й дає змогу компанії виживати, – це абсолютно грамотний ринковий підхід» [8].

**Висновки.** Виходячи з вищенаведеного, можна зробити загальний висновок про те, що проблеми розвитку ринку нерухомості і житлового будівництва для нашої країни актуальні, враховуючи нестабільну соціально-економічну ситуацію, рівень забезпеченості житлом населення й розвиток підприємств і фінансових структур-учасників будівельного ринку. Отже, розвиток житлового будівництва є одним зі стратегічних завдань державної політики, оскільки реалізація програм житлового будівництва сприяє вирішенню житлових проблем малозабезпечених верств населення та впливає на соціально-економічний розвиток регіонів і країни у цілому. Одну з вирішальних ролей в ефективній державній політиці з реалізації будівельних проектів відіграє застосування інновацій у будівництві, розроблення та реалізація інноваційних форм інвестування. Нині саме смарт-технології є одним з актуальних трендів розвитку сучасного суспільства, а широка їх практична реалізація має не аби який вплив на рівень і якість життя населення не тільки в галузі будівництва, а й в суміжних галузях економіки (виробництво будматеріалів, розвиток інфраструктурного комплексу, житлово-комунальне господарство).

#### Список використаних джерел:

1. Обсяг будівництва житла в Україні впав до мінімуму // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/02/24/621945/>.
2. Губар О. Яке житло доступне українцям / О. Губар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/яке-житло-доступне-українцям/a-37686101>.
3. Зуева О.А. Инновационное проектирование в жилищном строительстве / О.А. Зуева // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2015. – Т. 2. – С. 221–223. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-proektirovanie-v-zhilishnom-stroitelstve.pdf>.
4. В Києве самым востребованным жильем стали мини-квартиры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vesti-ukr.com/poleznoe/nedvizhimost/86407-v-kieve-samym-vostrebovanym-zhilem-stali-mini-kvartiry>.
5. Карманов А.М. Смарт технологии как индикатор уровня и качества жизни населения / А.М. Карманов // Экономика, статистика и информатика. – 2014. – № 6(2). – С. 423–428.
6. Мордовцев М. SMART-квартиры, або Покращене планування для XXI століття / М. Мордовцев // Укрінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2072891-smartkvartiri-abo-pokrasene-planuvanna-dla-21-stolitta.html>.
7. Науменко О. Смарт-квартири: вигідна інвестиція чи ризик? / О. Науменко // Економічна правда. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/03/16/622698/>.
8. Малометражки: жильё на время // «Эксперт Юг». – 2017. – № 1–3(90) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://expert.ru/south/2010/01/zhilyo\\_na\\_vremya/](http://expert.ru/south/2010/01/zhilyo_na_vremya/).
9. Дріль Н.В. Дослідження доступності smart-житла / Н.В. Дріль, В.В. Слухай // ХНУМГ. – 2017. – С. 115–118 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1440/1368/1440-2800-1-SM.doc](https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/1440/1368/1440-2800-1-SM.doc).
10. Студію, смарт-квартири й апартаменти: законність нових тенденцій на ринку нерухомості // Domik.ua. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://domik.ua/novosti/studio-smart-kvartiry-i-apartamenty-zakonnost-novux-tendencij-na-rynke-nedvizhimosti-n249148.html>.
11. Ряполов К. Высокий сезон для недвижимости: на цену дают «коммуналка», налоги и рост минимальной зарплаты / К. Ряполов // Сегодня. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/economics/realty/vysokiy-sezon-dlya-nedvizhimosti-na-cenu-davyat-kommunalka-nalogi-i-rost-minimalnoy-zarplaty-1007618.html>.
12. Чем закончился бум на смарт-квартиры в Киеве (и закончился ли)? // TheKiev.City. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thekiev.city/read/articles/article/9324>.

**Гончарова З. В.**

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

## НОВЫЙ ТРЕНД НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

### Резюме

В статье раскрыто воздействие экономической нестабильности на развитие рынка недвижимости и отрасли жилищного строительства в Украине. Проанализировано влияние современных технологий на сферу строительства и качество жизни населения. На основе зарубежного опыта исследованы и выявлены основные причины строительства нестандартного малогабаритного жилья, его сильные и слабые стороны, а также определены категории населения, для которых оно предлагается.

**Ключевые слова:** малогабаритное жилье, смарт-квартиры, квартиры-студии, жилищное строительство, рынок недвижимости, девелоперы, малообеспеченное население, органы местного самоуправления.

**Honcharova Z. V.**

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

## NEW TREND IN THE UKRAINIAN REAL ESTATE MARKET

### Summary

The article reveals the impact of economic instability on the development of the real estate market and the housing construction industry in Ukraine. The influence of modern technologies on the sphere of construction and the quality of life of the population is analyzed. On the basis of foreign experience, the main reasons for the construction of non-standard small-sized housing, its strengths and weaknesses, as well as the categories of the population for which it is proposed, are researched and revealed.

**Key words:** small-sized housing, smart apartments, studio apartments, housing construction, real estate market, developers, low-income population, local governments.

## РОЗДІЛ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.144

Білоусова О. С.

ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України»

### ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКО-КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ І ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено інструментарій управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю на рівні держави і підприємств. Проаналізовано основні етапи управління та підходи до оцінки дебіторсько-кредиторської заборгованості суб'єктів господарювання. Запропоновано показники для здійснення моніторингу дебіторської заборгованості, боргової залежності підприємств, що забезпечуватимуть підвищення ефективності управління фінансовими потоками.

**Ключові слова:** управління, дебіторська заборгованість, зобов'язання, підприємство, моніторинг фінансових потоків.

**Постановка проблеми.** Дослідження економічної сутності дебіторсько-кредиторської заборгованості, стану і тенденцій здійснення розрахунків в реальному секторі економіки вказують на комплексність проблеми скорочення боргів. Це пояснюється різноманітністю факторів, різноспрямованістю впливу на процес погашення дебіторської заборгованості, зобов'язань, утворення сумнівних і безнадійних боргів. Проблема нарощення заборгованості підприємств є не новою. Починаючи з 1990-х років робилися спроби вирішення цієї проблеми на рівні Міністерства фінансів України, галузевих міністерств і підприємств-боржників за рахунок проведення взаємозаліку боргів. Проведені державою заходи хоча й були ефективними, але мали одноразовий та короткостроковий характер і не вирішували цієї системної проблеми у наступних періодах. Враховуючи, що загострення цих проблем має економічний, фінансовий, соціальний характер, визначення засад управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю на рівні держави і підприємств є актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжними вченими значна увага приділена проблемам забезпечення ефективності надання торгових кредитів, оцінки ризиків та оптимальних обсягів боргу та резервів сумнівних боргів, організації та контролю над своєчасним погашенням дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги [1–2]. Вітчизняні вчені, враховуючи існуючий упреодж багатьох років дефіцит вільних фінансових ресурсів, високі темпи зростання внутрішньосекторальної та міжсекторальної заборгованості реального сектора економіки, досліджують сутність, етапи управління заборгованістю, методи оцінки та шляхи скорочення боргів [4–8]. Окремо від дебіторсько-кредиторської заборгованості розглядаються питання сутності фінансових потоків та вартості їх обслуговування, забезпечення процесу управління грошовими потоками (обслуговування грошових потоків, їх синхронізація, облік, аналіз, оптимізація та контроль) [9–10].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Недостатньо уваги приділено питанням взаємоузгодженості процесів управління заборгованістю та фінансовими потоками, а також відповідним механізмам управління дебі-

торсько-кредиторською заборгованістю на рівні держави і підприємств.

**Мета статті.** Дослідити інструментарій управління заборгованістю суб'єктів господарювання на рівні держави і підприємств для підвищення ефективності організації та обслуговування фінансових потоків суб'єктів господарювання реального сектора економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Механізми управління заборгованістю підприємств на рівні держави, в основному, мають регулюючий та стимулюючий характер. Проте, науковці й практики обґрунтовують необхідність посилення заходів державного регулювання у кризових умовах. Так, Ж. Сапір зазначав необхідність посилення контролю за рухом капіталу [11]. К. Лагарде (колишній Міністр фінансів Франції) вказувала, що за значних проблем у фінансовій системі (особливо в умовах фінансової нестабільності) має застосовуватися принцип «всі ринки, всі території, а також всі діючі особи, які піддають ризику глобальну фінансову систему, мають бути під постійним контролем» [12]. Посилення контролю за рухом фінансових ресурсів в цілому та, зокрема, суб'єктів господарювання обумовлює зменшення ризиків національних фінансових систем. Це потребує встановлення відповідного інструментарію державного регулювання фінансів та боргової залежності підприємств.

Важливою складовою такого інструментарію є правові обмеження діяльності для підприємств державного сектора економіки та підприємств, діяльність яких має суттєві ризики, впливає на фінансову систему країни та безпеку держави. До таких обмежень, на нашу думку, слід віднести:

- національні регламенти діяльності підприємств (норми Господарського Кодексу України щодо здійснення розрахункових операцій);
- індикативні показники фінансово-господарської діяльності;
- державні замовлення;
- державні інвестиційні проекти, що здійснюватимуться в рамках співробітництва держави, підприємств державного сектора економіки та бізнесу.

Іншою складовою є економічні методи, які включають сукупність фінансових стимулів впливу на економічні інтереси суб'єктів господа-



рювання. Слід зазначити, що економічні методи і правові обмеження можуть бути реалізовані через надання підприємствам державної фінансової підтримки та державного майна в тимчасове користування суб'єктів господарювання, участь держави у співфінансуванні проєктів. Державне регулювання фінансів підприємств має базуватися на «фінансово-економічній» архітектоніці, прозорості та об'єктивності інформації, що досягаються через систему фінансового управління та контролю, внутрішнього аудиту. При формуванні механізмів державного регулювання мають враховуватися галузеві особливості підприємств, а також циклічність розвитку реального сектора.

В. Геєць підкреслював також існування політичних циклів в економічній політиці, коли економічні рішення ухвалювалися в інтересах окремих політиків або за політичними мотивами [13]. Негативними наслідками такої політики є: утворення державних зобов'язань при залученні позикових фінансових ресурсів (кредити під державні гарантії); виведення грошових коштів з внутрішнього господарського обороту (в результаті зростання імпорту товарів для споживання за завищеними цінами), зростання витрат підприємств за рахунок погашення відсотків та суми боргу.

Такі фінансово-господарські операції утворюють дисбаланс руху грошових коштів у вітчизняній економіці та нарощення взаємних боргів. Проте, зростання доданої вартості, зменшення відтоку коштів з внутрішнього господарського обороту, прискорення та результативність фінансових потоків позитивно позначається на фінансовій стійкості системи, спроможності адаптуватися до зовнішніх змін та ризиків функціонування. Таким чином, має посилюватися роль державного регулювання дебіторсько-кредиторською заборгованістю (як складової забезпечення фінансових потоків) у державному та приватному секторах економіки.

Управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю на рівні підприємств здійснюється із застосуванням іншого інструментарію (ніж вищезазначені економічні методи і правові обмеження) для кожного етапу процесу управління.

Аналіз основних етапів управління та підходів до оцінки дебіторсько-кредиторської заборгованості суб'єктів господарювання, розглянутих у науковій літературі [5; 14], дозволило зробити окремі узагальнення щодо управління:

- дебіторською заборгованістю (аналіз заборгованості за попередні періоди, формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців, розробка індивідуальних умов надання комерційних кредитів різним покупцям, планування дебіторської заборгованості, інкасація заборгованості тощо). Показники: частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, коефіцієнт оборотності, строк погашення, вартість надання товарного кредиту;

- кредиторською заборгованістю (аналіз кредиторської заборгованості як джерела фінансування поточної діяльності підприємства). Показники: частка кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги в обсязі поточних зобов'язань, рівень боргової залежності тощо.

Етапи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю доцільно доповнити етапом оцінки граничного рівня заборгованості та впливу зміни заборгованості на фінансових результат операційної діяльності підприємства.

Зарубіжний досвід управління дебіторською заборгованістю, зобов'язаннями, виявляє низку

відмінностей у порівнянні із вітчизняною практикою, а саме: щодо формування резерву сумнівних боргів, класифікації заборгованості, порядку проведення її оцінки та розкриття інформації у фінансовій звітності, управління ризиками, що виникають при здійсненні розрахунків із контрагентами. До заходів із зменшення кредитного ризику, зокрема, віднесено: оформлення застави при наданні права відстрочення платежів на певний період; проведення оперативного моніторингу фінансової стійкості своїх контрагентів при наданні незабезпечених товарних кредитів тощо.

Враховуючи, що вітчизняні підприємства не мають абсолютних переваг на міжнародних ринках, а також тривалих партнерських відносин, досвід зарубіжних компаній щодо класифікації дебіторської заборгованості за критерієм отримання фінансового доходу; обмеження внутрішнього контролю (лише щодо дебіторської заборгованості, яка генерує фінансовий дохід); нарощення боргів з метою прискорення руху фінансових ресурсів не можуть застосовувати.

На нашу думку, в умовах України підприємствам доцільно застосовувати такі оціночні показники заборгованості контрагентів:

- коефіцієнт еластичності дебіторської заборгованості, який визначається як відношення приросту чистого прибутку до приросту дебіторської заборгованості, що утворилася при розрахунках з покупцями, на кінець звітного періоду;

- граничний рівень приросту дебіторської заборгованості – як добуток нормативного значення поточної і довгострокової дебіторської заборгованості у структурі активів (коефіцієнт оцінюється в межах від 0,15 до 0,30) та валюти балансу;

- коефіцієнт забезпеченості поточної дебіторської заборгованості – як відношення чистого руху коштів від операційної діяльності до поточної дебіторської заборгованості (залишок на кінець звітного періоду);

- коефіцієнт чистої заборгованості як відношення чистого руху коштів від операційної діяльності до різниці між приростом дебіторської і кредиторської заборгованості, що утворилася при розрахунках з покупцями, на кінець звітного періоду.

Враховуючи, що кредиторська заборгованість як складова джерел фінансування має потенційний ризик ліквідності, фінансова політика підприємства має включати процедури управління такими боргами, а також моніторинг стану ліквідних активів, та обсягу, необхідного для забезпечення збереження і безпеки капіталу. У фінансовій політиці поточні зобов'язання можуть класифікуватися за терміном погашення (до 30 днів, 31–90 днів, від 91 дня до одного року), а також за рівнем пріоритетності.

З метою зменшення ризиків непогашення зобов'язань може запроваджуватися оперативний моніторинг проведення розрахунків. Оціночними показниками і процедурами **пропонуємо застосувати**: 1) коефіцієнт еластичності зобов'язань, що розраховується як відношення приросту чистого прибутку до різниці приросту активів та приросту зобов'язань; 2) рівень боргової залежності; 3) термін обороту поточних зобов'язань (у днях); 4) пропорції між короткостроковими і довгостроковими зобов'язаннями у фінансуванні поточних активів; 5) пріоритетність погашення заборгованості; 6) норматив ліквідних активів, які визнано заставою при отриманні фінансових ресурсів; 7) граничний обсяг

залучення позикових ресурсів; 8) **визначення рівня ризику та шляхів його мінімізації.**

Динаміка зміни власного капіталу визначальною мірою впливає на показник обсягу залученого (позикового) капіталу, оскільки наявність прибутку, незабезпеченого грошовими коштами, не дає можливості для здійснення діяльності, обслуговування господарського обороту та створення умов економічного зростання промислового підприємства, і потребує додаткових фінансових ресурсів.

Відповідно до концепції *збереження фінансового капіталу* [15], прибуток утворюється тільки, якщо сума чистих активів на кінець періоду перевищує суму чистих активів на початок періоду, без урахування розрахунків із власниками або акціонерами. На суму чистих активів впливає величина поточних зобов'язань. Крім цього, на величину прибутку впливають **окремі процедури управління формування та розподілу фінансових ресурсів суб'єкта господарювання.** Фінансова політика щодо формування і використання резервів сумнівних боргів та забезпечень майбутніх витрат і платежів впливає, з одного боку, на збільшення ризику діяльності та втрати платоспроможності, а з іншого, на зростання витрат підприємства, зменшення прибутку, а також відволікання фінансових ресурсів.

Законом України «Про оподаткування прибутку підприємства» (втратив чинність у зв'язку із ухваленням Податкового кодексу України) було встановлено підходи до визнання, оцінки безнадійної заборгованості та процедур врегулювання. У Податковому кодексі **щодо оподаткування прибутку підприємства** встановлено новий порядок врегулювання безнадійної та сумнівної заборгованості, за яким відсутня попередня норма Закону щодо визнання заборгованості за наявності затримки в оплаті (наданні інших видів компенсацій), що перевищує 90 календарних днів, що створило ризик збільшення взаємних заборгованостей та уповільнення руху фінансових ресурсів.

**Враховуючи, що підставою для визнання у бухгалтерському обліку безнадійної заборгованості є строк позовної давності дебіторсько-кредиторської заборгованості, а методологічні засади оподаткування прибутку підприємства узгоджуються з принципами бухгалтерського обліку, пропонуємо скоротити строк позовної давності для суб'єктів господарювання (щодо господарських операцій з реалізації продукції, товарів, робіт та послуг у межах України) до одного року. При цьому за підприємством залишатиметься право при порушенні контрагентом виконання договірних зобов'язань у судовому порядку визнавати заборгованість та/або порушувати справу про банкрутство чи стягнення заставленого ним майна. Скорочення строку позовної давності надасть можливість призупинити здешевлення номінальної вартості дебіторської заборгованості та зростання вартості зобов'язань.**

Негативною стороною таких змін можуть бути зловживання суб'єктів господарювання державного сектора економіки. Для протидії таким процесам та зменшення ризиків банкрутства доцільно запроваджувати систему державного внутрішнього фінансового контролю. Запровадження цієї системи є актуальним, оскільки діяльність державних компаній та їх корпоративне управління є непрозорими, важко контрольованими й низько ефективними, що призводить до суттєвих втрат держави. Слід також зазначити, що не повною

мірою виконуються завдання, покладені на органи регулювання відповідно до Закону України «Про управління об'єктами державної власності», зокрема запровадження фінансової політики та планування розвитку підприємств, що передбачатиме результативність та фінансову спроможність підприємств державного сектора економіки. Від ефективності діяльності суб'єктів господарювання, яких відповідно до законодавства віднесено до природних монополій, залежить прибутковість інших підприємств, а також швидкість обігу фінансових ресурсів.

Підвищення ризиків діяльності підприємств, скорочення обсягу грошових коштів у господарському обороті, зменшення доступних кредитних ресурсів, зростання валютного курсу потребує формування нових джерел фінансування (формування фінансових ресурсів), зокрема: розрахунки за продукцію (роботи, послуги) за договорами про платіж на основі акцій; внески найманих працівників за пенсійних програм підприємств; погашення заборгованості підприємства за рахунок участі фізичних та юридичних осіб в капіталі підприємства.

**Договір про платіж на основі акцій відповідно до існуючої нормативно-правової бази є договором між підприємством та іншою стороною (включаючи працівника) про поставки продукції (робіт, послуг) з розрахунками на основі акцій, за яким після виконання визначених цим договором умов підприємство, має погасити зобов'язання коштами (іншими активами) в сумі, яку визначають на основі вартості акцій (інших інструментів власного капіталу), або передати інструменти власного капіталу. Операцією, платіж за якою здійснюється на основі акцій, визнається операція, за якою заборгованість за придбані (отримані) продукцію (роботи, послуги) підприємство погашає інструментами власного капіталу (в т.ч. акціями або опціонами на акції) та/або коштами (іншими активами) в сумі, яку визначають на основі вартості акцій або інших інструментів власного капіталу. Запровадження у фінансовій політиці підприємства таких інструментів надасть можливість вивільнити фінансові ресурси для розрахунків за іншими господарськими операціями та не нарощувати кредиторську заборгованість за продукцію (роботи, послуги).**

**Включення до фінансової політики такого інструменту, як формування пенсійних програм, створить умови для залучення грошових коштів фізичних осіб. Залучення коштів у працівників підприємства під визначені відсотки, інструменти власного капіталу підприємства, а також формування підприємством пенсійних програм працівників сприятиме зменшенню заборгованості із заробітної плати, залученню додаткових фінансових ресурсів.**

Під виплатами інструментами власного капіталу підприємства розуміються такі виплати, за якими працівнику надане право на отримання фінансових інструментів власного капіталу, емітованих підприємством, або сума зобов'язань підприємства працівнику залежить від майбутньої ціни фінансових інструментів власного капіталу, емітованих підприємством. Крім цього, залучення домогосподарств до фінансування діяльності промислових підприємств за умов, які відповідатимуть мотивації для проведення таких операцій та належному рівню забезпечення, також є додатковим джерелом збільшення фінансових ресурсів. Ці джерела фінансування є менше ризикованими та досить суттєвими для промислових підприємств. При цьому важливими є питання гарантування (у т.ч.

державного гарантування) фізичним та юридичним особам збереження і приросту таких коштів.

Додаткові фінансові ресурси можуть бути отримані від продажу боргів, тому до складових фінансової політики підприємства щодо управління дебіторською заборгованістю можуть бути включені процедури стосовно умов продажу боргів через аукціони, проведення сек'юритизації активів, а також оформлення застави для надання поворотної фінансової допомоги, здійснення реалізації продукції (робіт, послуг) без їх попередньої оплати.

Інструментарій управління дебіторсько-кредиторською заборгованістю має формуватися з урахуванням основних індикаторів, правових обмежень, економічних методів, встановлених на державному рівні, та спрямовуватися на зростання капіталу з відповідним формуванням забезпечень зобов'язань і мінімізацію ризиків. **Крім цього, фінансова політика (в системі управління) підприємства має узгоджуватися із складовими**

**фінансового планування, контролю і внутрішнього аудиту, що позитивно позначиться на вирішенні проблем скорочення дебіторської заборгованості, зобов'язань, забезпечення фінансової стабільності і розвитку підприємств.**

**Висновки і пропозиції.** Вирішення проблеми скорочення заборгованості підприємств потребує запровадження інструментарію управління дебіторською заборгованістю та зобов'язаннями як складової державної політики у сфері регулювання фінансами суб'єктів господарювання та інструментарію фінансової політики підприємства, яка формується з урахуванням державної фінансової політики. Таким чином, управління дебіторською заборгованістю та зобов'язаннями суб'єктів господарювання має здійснюватися на рівні держави та на рівні підприємств, оскільки є важливою складовою процесу забезпечення фінансової стійкості реального сектора, а також елементом антикризового управління.

#### Список використаних джерел:

1. Bougheas S., Mateut, S., Mizen, P. Corporate trade credit and inventories: New evidence of a trade-off from accounts payable and receivable. [Електронний ресурс] // Journal of Banking & Finance. – 2009. – vol. 33, issue 2. – Pp. 300–307. – Режим доступу: [http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378-4266\(08\)00183-0](http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378-4266(08)00183-0).
2. Miwa, Y., 2010. The Reality of Trade Credit and its Link to Bank Borrowing and Inventory: Correlation Coefficients and Multiple Regressions» (in Japanese). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://econpapers.repec.org/scripts/search.pf?ft=receivables%20and%20payables; pg=11; wp=checked; art=checked; bkchp=checked; soft=checked; auth=checked; ar=checked>
3. Литовченко Е.Ю. Теоретические аспекты определения сущности дебиторской задолженности предприятия. /Е.Ю. Литовченко, С.Н. Коцур // Бизнес-информ. – 2011. – № 2(1). – С. 102–106.
4. Сарапіна О.А. Методологічні основи аналізу дебіторської заборгованості. / О.А. Сарапіна, О.Є. Кірілкіна // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 3. – С. 865–868.
5. Блакіта Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю. / Г.В. Блакіта, О.Т. Бровко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3(69). – С. 23–29.
6. Давидюк Т.В. Визнання та оцінка поточної дебіторської заборгованості: напрями удосконалення / Т.В. Давидюк // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1(22). – С. 102–108.
7. Гнатенко Є.П. Щодо аналізу стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві. [Електронний ресурс] /Є.П. Гнатенко. – Режим доступу: [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua).
8. Домбровська Н.Р. Дебіторська та кредиторська заборгованості: проблеми класифікації. / Н.Р. Домбровська // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1(50). – С. 182–187.
9. Єрмошкіна О.В. Вартість обслуговування фінансових потоків / О.В. Єрмошкіна // Економічний простір. – 2009. – № 22/1. – С. 99–111.
10. Небаба Н.О. Фінансові потоки: сутність, підходи до визначення / Н.О. Небаба // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2(31). – С. 42–45.
11. Сапир Ж. Глобализация приходит конец. [Електронний ресурс] / Ж. Сапир // Эксперт. 21.01.2009. – Режим доступу: <http://www.liberty.ru/layout/set/print/events/ZHak-Sapir-globalizacii-prihodit-konec>.
12. Лагарде К. Наконец-таки новые правила финансирования / Project Syndicate; пер. с англ. И. Сащенко. 2009. – Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org/commentary/lagarde1/Russian>.
13. Гець В.М. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи /В.М. Гець // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5–23.
14. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т.; за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К.: Фенікс. – 2008. Т. 3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління. – 308 с.
15. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс] / Міжнародні стандарти фінансової звітності. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu-rik?category=bjudzhet>.

**Белоусова Е. С.**

ГУ «Институт экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины»

## ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКО-КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИЯТИЙ

### Резюме

Исследован инструментарий управления дебиторско-кредиторской задолженностью на уровне государства и предприятий. Проанализированы основные этапы управления и подходы к оценке дебиторско-кредиторской задолженности субъектов хозяйствования. Предложены показатели: предельный уровень прироста задолженности, коэффициенты эластичности долга, обеспеченности текущей задолженности, чистой задолженности, которые позволят осуществлять мониторинг долговой зависимости предприятий и повышать эффективность управления финансовыми потоками.

**Ключевые слова:** управление, дебиторская задолженность, обязательства, предприятие, мониторинг финансовых потоков.

**Bilousova O. S.**

Institute for Economics and Forecasting of National Academy of Sciences of Ukraine

## MANAGEMENT RECEIVABLES AND PAYABLES UNDERTAKINGS ON THE STATE LEVEL AND THE ENTERPRISE

### Summary

Management tools receivables and liabilities at the state and businesses were investigated. The basic stages of management and approaches to assessing the debtor-creditor debts of economic entities. Proposed indicators: maximum growth rate of debt, the coefficient of elasticity debt ratio of current debt, the ratio of net debt that will monitor the indebtedness of enterprises and improve the effectiveness of the management of financial flows.

**Key words:** management, receivables, liabilities, business, financial flow monitoring.

УДК 336.711.6.012(477)

**Буряк А. В.**

**Цявук А. О.**

**Ємцева К. Ю.**

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАВС» Сумського державного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті проведено розмежування поняття «транспарентність» із тотожними поняттями «прозорість» та «відкритість». Уточнено функціональне призначення транспарентності в банківському секторі. Розглянуто нормативне та інструментальне забезпечення транспарентності в банківському секторі.

**Ключові слова:** відкритість, інформаційна прозорість, транспарентність банків, користувачі фінансової звітності банків.

**Постановка проблеми.** Банківський сектор України знаходиться на етапі структурних та операційних перетворень, однією з ключових проблем при цьому залишається втрата довіри до банків на фоні численної низки банкрутств, незахищених прав вкладників, приховування реальних власників банків тощо. У контексті забезпечення фінансової стабільності країни та стійкості функціонування банків стратегічно важливим та необхідним є забезпечення прозорості роботи її основних учасників – банків. Виходячи із цього, виникає проблема транспарентності, тобто прозорості діяльності банків. Низький рівень транспарентності впливає не тільки на ефективність виконання функцій фінансовими посередниками та надійність банківської системи, а й на розвиток усієї економіки країни, оскільки знижує інвестиційну привабливість, що не дає впевненості інвесторам у стабільності та ефективності капіталовкладень. Окрім того, інформаційна прозорість діяльності банків є необхідною умовою прийняття клієнтами зважених економічних рішень та адекватної оцінки рівня ризику банку. Своєю чергою, банки для зниження ризикованості та підвищення ефективності операційних процесів проводять попередній аналіз потенційних клієнтів. Проте в силу об'єктивних причин неможливо досягнути повної прозорості діяльності банків та клієнтів. Саме попередження інформаційного дисбалансу серед основних учасників ринку банківських послуг у процесі налагодження довірливих відносин між ними є необхідною передумовою підтримки стійкості та надійності банківської системи. Позитивним слід відзначити факт зростання кількості ініціатив, які спрямовані на підвищення транспарентності діяльності фінансових посередників шляхом ініціювання та поступового впровадження відповідних нормативних документів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання теоретико-методологічного характеру стосовно транспарентності діяльності банків знайшли відображення в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: Я.С. Андреева [11], К.В. Ануфрієва [14], О.О. Чуба [13], Д.І. Гуніна [12], А. Белвера [8], Д. Кауфмана [8], Н.П. Шульги.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас нерозкритим залишається питання стосовно розмежування поняття «транспарентність» із тотожними поняттями «прозорість» та «відкритість», її призначення та ролі в економіці та напрямів забезпечення.

**Мета статті** полягає у розмежуванні понять «транспарентність», «прозорість» та «відкритість», уточненні функціонального призначення транспарентності в банківському секторі, огляді нормативного та інструментального забезпечення в банківському секторі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нерівномірність розподілу інформації порушує механізм руху грошових потоків між банками та їх клієнтами та, як наслідок, знижує рівень економічної й інвестиційної активності та зумовлює проблему транспарентності. Передусім доцільно визначитися з сутністю зазначеного поняття та розмежувати його від понять «прозорість» та «відкритість», що часто ототожнюють із терміном «транспарентність».

Академічний тлумачний словник української мови трактує поняття прозорий як «ясний, нічим не затьмарений, доступний для сприймання, зрозумілий, дохідний, щирий, відвертий» [1]. «Прозорість для бізнесу» – це середовище, в якому функціонує компанія, надаючи при цьому всім зацікавленим особам необхідну для прийняття раціональних рішень інформацію у відкритій та

**Bilousova O. S.**

Institute for Economics and Forecasting of National Academy of Sciences of Ukraine

## MANAGEMENT RECEIVABLES AND PAYABLES UNDERTAKINGS ON THE STATE LEVEL AND THE ENTERPRISE

### Summary

Management tools receivables and liabilities at the state and businesses were investigated. The basic stages of management and approaches to assessing the debtor-creditor debts of economic entities. Proposed indicators: maximum growth rate of debt, the coefficient of elasticity debt ratio of current debt, the ratio of net debt that will monitor the indebtedness of enterprises and improve the effectiveness of the management of financial flows.

**Key words:** management, receivables, liabilities, business, financial flow monitoring.

УДК 336.711.6.012(477)

**Буряк А. В.**

**Цявук А. О.**

**Ємцева К. Ю.**

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАВС» Сумського державного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті проведено розмежування поняття «транспарентність» із тотожними поняттями «прозорість» та «відкритість». Уточнено функціональне призначення транспарентності в банківському секторі. Розглянуто нормативне та інструментальне забезпечення транспарентності в банківському секторі.

**Ключові слова:** відкритість, інформаційна прозорість, транспарентність банків, користувачі фінансової звітності банків.

**Постановка проблеми.** Банківський сектор України знаходиться на етапі структурних та операційних перетворень, однією з ключових проблем при цьому залишається втрата довіри до банків на фоні численної низки банкрутств, незахищених прав вкладників, приховування реальних власників банків тощо. У контексті забезпечення фінансової стабільності країни та стійкості функціонування банків стратегічно важливим та необхідним є забезпечення прозорості роботи її основних учасників – банків. Виходячи із цього, виникає проблема транспарентності, тобто прозорості діяльності банків. Низький рівень транспарентності впливає не тільки на ефективність виконання функцій фінансовими посередниками та надійність банківської системи, а й на розвиток усієї економіки країни, оскільки знижує інвестиційну привабливість, що не дає впевненості інвесторам у стабільності та ефективності капіталовкладень. Окрім того, інформаційна прозорість діяльності банків є необхідною умовою прийняття клієнтами зважених економічних рішень та адекватної оцінки рівня ризику банку. Своєю чергою, банки для зниження ризикованості та підвищення ефективності операційних процесів проводять попередній аналіз потенційних клієнтів. Проте в силу об'єктивних причин неможливо досягнути повної прозорості діяльності банків та клієнтів. Саме попередження інформаційного дисбалансу серед основних учасників ринку банківських послуг у процесі налагодження довірливих відносин між ними є необхідною передумовою підтримки стійкості та надійності банківської системи. Позитивним слід відзначити факт зростання кількості ініціатив, які спрямовані на підвищення транспарентності діяльності фінансових посередників шляхом ініціювання та поступового впровадження відповідних нормативних документів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання теоретико-методологічного характеру стосовно транспарентності діяльності банків знайшли відображення в дослідженнях зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: Я.С. Андреева [11], К.В. Ануфрієва [14], О.О. Чуба [13], Д.І. Гуніна [12], А. Белвера [8], Д. Кауфмана [8], Н.П. Шульги.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас нерозкритим залишається питання стосовно розмежування поняття «транспарентність» із тотожними поняттями «прозорість» та «відкритість», її призначення та ролі в економіці та напрямів забезпечення.

**Мета статті** полягає у розмежуванні понять «транспарентність», «прозорість» та «відкритість», уточненні функціонального призначення транспарентності в банківському секторі, огляді нормативного та інструментального забезпечення в банківському секторі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Нерівномірність розподілу інформації порушує механізм руху грошових потоків між банками та їх клієнтами та, як наслідок, знижує рівень економічної й інвестиційної активності та зумовлює проблему транспарентності. Передусім доцільно визначитися з сутністю зазначеного поняття та розмежувати його від понять «прозорість» та «відкритість», що часто ототожнюють із терміном «транспарентність».

Академічний тлумачний словник української мови трактує поняття прозорий як «ясний, нічим не затьмарений, доступний для сприймання, зрозумілий, дохідний, щирий, відвертий» [1]. «Прозорість для бізнесу» – це середовище, в якому функціонує компанія, надаючи при цьому всім зацікавленим особам необхідну для прийняття раціональних рішень інформацію у відкритій та

зрозумілій формі. Термін «прозорість бізнесу» часто порівнюють із поняттям «відкритість». Прозорість бізнесу є ширшим за поняття «відкритість», оскільки передбачає не тільки розкриття інформації, але й її повноту, достовірність і зрозумілість для користувачів.

Такий підхід до розуміння змісту прозорості в економічній сфері було поширеним до появи терміну «транспарентність» (з англ. *transparency*, де *trans* означає рух, а *parency* – видимий). Нині термін «транспарентність» передбачає наявність активної відкритості з боку фінансового інституту, що призводить до ясності і зрозумілості політики та напряму його діяльності для зацікавлених осіб [2, с. 176]. Активна відкритість проявляється в самостійній ініціативі банку включати до своєї стратегії прозорість діяльності як один із ключових елементів для подальших довгострокових зв'язків із зацікавленими особами.

Крім того, впровадження поняття «транспарентність» у сучасний термінологічний апарат стало можливим унаслідок інтенсивного втручання медіа в ділове та приватне життя власників та правління банку, розвитку Інтернет-технологій із подальшим упровадженням у діяльність фінансового посередництва, поширенням цінностей свободи та доступу до інформації суспільством.

Базельський комітет із банківського нагляду визначає транспарентність як «поширення надійної та актуальної інформації, що дає можливість її користувачам вірно оцінити ситуацію і фінансові результати діяльності банку, структуру його ризиків і методи управління ними» [9].

Більш широке визначення надає Національний банк України, згідно з яким транспарентність – це «розкриття банком усім зацікавленим особам інформації щодо цілей діяльності, правових, інституційних та економічних основ, принципів рішень й їх обґрунтування, даних та інформації, прямо або опосередковано пов'язаних із діяльністю банку, а також умов підзвітності в повному обсязі, у доступній формі та на своєчасній основі» [10].

Таким чином, під транспарентністю в банківській сфері слід розуміти рівень відкритості діяльності фінансового посередника шляхом розкриття інформації про його функціонування, зокрема даних про фінансові показники, структуру прийняття фінансових рішень, структуру власників банку, ризик-менеджмент за винятком інформації, яка містить комерційну та банківську таємницю та інші аспекти, які можуть вплинути на стійкість функціонування банку.

Із мікроекономічного погляду транспарентність відіграє суттєву роль у забезпеченні успішних довгострокових відносин між банком та її стейкхолдерами та є одним із факторів конкурентоспроможності банку. Особливе значення транспарентності в банківській сфері пов'язано з високою ризикованістю діяльності фінансового посередництва та залежністю від обсягу та якості наявної у зацікавлених осіб інформації. Необхідно зазначити, що транспарентність значно впливає на вартість банку. Прозорі банки мають більший стимул управляти ризиками. Якісна опублікована інформація дає змогу банку скоротити ризик утрат інвесторів, що спричинені участю в торгах більш інформованих учасників, на ринок залучається більше коштів і знижується ризик ліквідності. Це, своєю чергою, збільшує вартість банку. В умовах кризи банківська система стикається з втратою довіри, фінансовою неграмотності та відтоку депозитів. Банки,

в яких рівень транспарентності вищий, здатні менше постраждати від цих загроз, адже ресурси будуть розподілятися всередині банківської системи до більш надійних і прогнозованих банків.

Із макроекономічного погляду, транспарентність є ключовим елементом підтримання надійності банківської системи на основі створення дієвої системи зворотних зв'язків між банками та учасниками ринку й забезпечення ефективного контролю їхньої діяльності з боку наглядових органів.

Отже, значення транспарентності банківського сектору розкривається через:

- ефективний розподіл ресурсів за рахунок усунення інформаційної асиметрії;
- підтримку ринкової дисципліни і культури банківської справи;
- підвищення надійності банківської системи за рахунок прозорості проведення банківських операцій та репутації акціонерів;
- підвищення репутації банків, що має велике значення для потенційних інвесторів.

Вагому роль транспарентності в банківській діяльності визначено в нормативних документах Базель II та Базель III. У даних положеннях головною метою, у масштабному вимірі, є збільшення стабільності, прозорості та надійності світової банківської системи за допомогою застосування передового досвіду управління ризиками. Дані цілі передбачається реалізувати за допомогою дотримання банками трьох головних опор Базеля II та положень Базеля III. Даними компонентами виступають розрахунок капіталу, контроль із боку нагляду та ринкова дисципліна [6; 3, с. 4–5; 4, с. 16–22; 5, с. 3–8]. Важливо додати, що Базель III передбачає більш жорсткі вимоги до транспарентності банківської інформації, яку фінансово-кредитні установи представляють у власних звітах [15]. Так, у Базелі III встановлено, що банківські установи повинні відображати не лише показники регулятивного капіталу, а й зазначати особливості їх розрахунку, вказувати умови та строки всіх інструментів, що належать до регулятивного капіталу, висвітлювати обсяги статей корегування регулятивного капіталу банку та особливості емітованих капітальних інструментів. Також Базельський комітет із банківського нагляду рекомендує відображати якісні та кількісні показники, що стосуються винагород менеджерів банку.

Досить важливим аспектом у Базелі III є нові вимоги стосовно відображення інформації у звітах про сек'юритизацію активів та позабалансових фінансових інструментів. Так, Базельський комітет вимагає від банків відображати чітко сформовану політику, стратегію та мету стосовно сек'юритизації активів та фінансових інструментів. Також даний нормативний документ вважає за необхідне відображати банками дані стосовно суми сек'юритизованих вимог, які були залучені чи викуплені банком за типом та розміром здійснених операцій із позабалансовими інструментами, висвітлювати обсяги прибутку чи збитку, отриманих банком у результаті здійснення даних операцій з розмежуванням за типом вимог [15].

Нині Національний банк України на основі міжнародних стандартів установив низку стратегічних напрямів реформування наглядових підходів, які позитивно впливають на забезпечення транспарентності в банківському секторі. Серед них можна виділити такі:

- збільшення прозорості банківської діяльності, якості капіталу банку (відповідно до Базель-

ських рекомендацій, однією з головних вимог до банківських установ має стати дотримання належного рівня розкриття інформації стосовно афілійованих осіб, реальних власників та процесів управління ризиками);

– запровадження підготовки до встановлення особливостей Базельських вимог, здійснення підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів банків стосовно вимог банківського нагляду, здебільшого стосовно нагляду, який базується на оцінці ризиків [7, с. 46].

Важливо відзначити, що початкові заходи стосовно виконання встановлених НБУ стратегічних завдань на основі рекомендацій Базельського комітету вже здійснені. Так, для підвищення прозорості банківської діяльності, було здійснено зміни в Інструкції «Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України». Дані нововведення включають важливість розкриття банками інформації стосовно особливостей управління ризиками, управління банком та його платоспроможністю саме у примітках до фінансової звітності. Для більш точної відповідності вимогам Базельської угоди про капітал законодавчими органами держави планується здійснити розширення переліку інформації, яка має бути обов'язковою до розкриття [4, с. 8].

Призначення транспарентності в банківській діяльності полягає у тому, щоб забезпечити всіх учасників ринку достовірною та в достатньому обсязі інформацією, за допомогою якої можна оцінити функціонування банку.

Необхідно відзначити, що забезпечення транспарентності важливе як на рівні комерційних банків, так і на рівні центрального банку. Транспарентність Національного банку України реалізується шляхом висвітлення такої інформації (рис. 1).

Забезпечення транспарентності на рівні комерційних банків здійснюється через обов'язкове розкриття банками інформації про їх фінансовий стан, фінансові результати, прийняті ними ризики, організаційну структуру та інші дані [13].

Рівень транспарентності діяльності банку можна визначити виходячи з таких інформаційних джерел та каналів:

– розкриття інформації банку про структуру власності;

- публікація внутрішніх документів банку (Статут, Корпоративний кодекс);
- публікація інформації про дивідендну політику;
- публікація документів про управління ризиками;
- публікація повної версії аудиторського звіту;
- розкриття стратегії розвитку і планів банку;
- публікація інформації про повноваження колегіальних органів;
- публікація рейтингових звітів [14; 16].

При цьому рекомендується публікація банками інформації про систему управління ризиками, що включає:

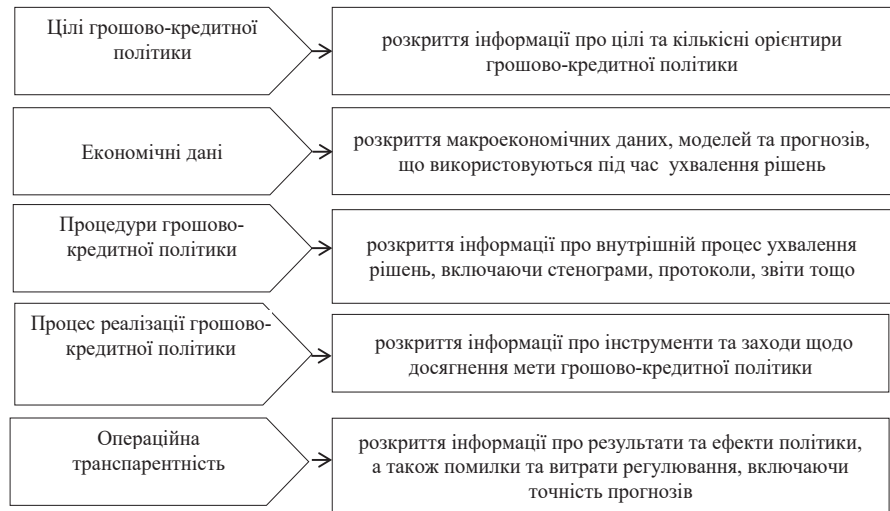


Рис. 1. Елементи транспарентності на рівні центрального банку

Джерело: [10]



Рис. 2. Користувачі фінансової звітності банків

Джерело: [9]

- політику хеджування ризиків;
- механізми проведення оцінки та вимірювання рівня ризиків;
- методологію процедури стрес-тестування та результати її проведення;
- методи оцінки та зниження операційно-технологічного ризику тощо.

Банк зобов'язаний оприлюднювати квартальну та річну фінансову звітність, підтверджену аудитором, протягом установленого законом терміну, шляхом публікації в мережі Інтернет, розміщення в приміщенні банку. Вимоги до публікації фінансової звітності деталізуються пунктами 8.4 та 8.5 Інструкції «Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України», затвердженої Постановою НБУ № 373 від 24.10.2011.

Користувачами фінансової звітності банків є необмежене коло осіб, цілі отримання інформації стосовно діяльності фінансово-кредитних установ є різними (рис. 2).

**Висновки.** Отже, термін «прозорість» є модернізованим поняттям «прозорість», що набуло розвитку внаслідок інтенсивного втручання медіа в ділове і приватне життя, розвитку Інтернет-технологій та здешевлення каналів отримання інформації. «Прозорість бізнесу», своєю чергою, ширше поняття «відкритість», оскільки передбачає не тільки розкриття інформації, але й її повноту, достовірність і зрозумілість для користувачів.

Таким чином, під прозорістю в банківській сфері визначаємо рівень відкритості діяльності банку, що досягається в ході розкриття інформації про його функціонування. Розкриття інформації представляє розголошення даних про фінансові показники, структуру прийняття фінансових рішень, структуру власників банку, ризик-менеджмент за винятком інформації, яка містить комерційну та банківську таємницю.

Огляд нормативного забезпечення прозорості в банківському секторі вказує на те, що банківські установи повинні відображати не лише показники регулятивного капіталу, а й зазначати особливості їх розрахунку, відображати якісні та кількісні показники, що стосуються винагород менеджерів банку, та відображати чітко сформовану політику, стратегію та мету стосовно сек'юритизації активів та фінансових інструментів.

Із мікроекономічного погляду прозорість відіграє суттєву роль у забезпеченні успішних довгострокових відносин між банком та його стейкхолдерами та є одним із факторів конкурентоспроможності банку. З макроекономічного погляду прозорість є ключовим елементом підтримання надійності банківської системи на основі створення дієвої системи зворотних зв'язків між банками та учасниками ринку й забезпечення ефективного контролю їхньої діяльності з боку наглядових органів.

Забезпечення прозорості важливе як на рівні комерційних банків, так і на рівні центрального банку. Прозорість Національного банку України реалізується шляхом висвітлення цілей, процедур та процесу реалізації грошово-кредитної політики, а також економічних даних, що включають розкриття макроекономічних даних, моделей та прогнозів, що використовуються під час ухвалення рішень розкриття інформації про результати та ефекти політики, а також помилки та витрати регулювання, включаючи точність прогнозів. Забезпечення прозорості на рівні комерційних банків здійснюється через обов'язкове розкриття банками інформації про їх фінансовий стан, фінансові результати, прийняті ними ризики, організаційну структуру та інші дані.

#### Список використаних джерел:

1. Словник української мови: в 11 т. / Ред. кол. І.К. Білодід (гол.) [та ін.]. – К.: Наукова думка, 1970–1980. – Т. 1. – К.: Наукова думка, 1970. – 799 с.
2. Івасів І.Б. Місце і роль відкритості та прозорості у банківській діяльності / І.Б. Івасів // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Вип. 8. – С. 174–186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esnof\\_2011\\_8\\_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esnof_2011_8_26).
3. Кротюк В., Куценко О. Базель II: нова концептуальна редакція Базельської угоди про капітал / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 3(121). – С. 2–5.
4. Кротюк В., Куценко О. Базель II: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5(123). – С. 16–22.
5. Кротюк В., Куценко О. Базель II: контроль з боку органу нагляду та ринкова дисципліна / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 5(135). – С. 3–8.
6. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision. – Basel. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs118.htm>.
7. Річний звіт про діяльність банківського нагляду України в 2016 році. Інформаційні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=47497>.
8. Bellver A., Kaufmann D. (2005) «Transparenting Transparency» Initial Empirics and Policy Applications [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/Transparenting\\_Transparency171005.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/Transparenting_Transparency171005.pdf).
9. Базельський комітет про прозорість та розкриття банківської інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finanal.ru>.
10. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123690](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123690).
11. Андреева Я.С. Прозорість кредитної діяльності банків: необхідність, сутність, властивості / Я.С. Андреева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2014\\_2\\_2/23.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2014_2_2/23.pdf).
12. Гунін Д.И. Прозорість и тайна информации: теоретико-правовой аспект / Д.И. Гунін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifap.ru/library/book365.pdf>.
13. Чуб О.О. Прозорість у діяльності ділових та центральних банків у глобальному просторі / О.О. Чуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/soc\\_gum/eir/2012\\_1/81–85.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/eir/2012_1/81–85.pdf).
14. Ануфрієва К.В. Прозорість у системі критеріїв залучення банками України зовнішніх фінансових ресурсів / К.В. Ануфрієва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/soc\\_gum/ep/2010\\_3/2\\_anufrieva.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/ep/2010_3/2_anufrieva.pdf).
15. Бусько К.А. Прозорість капіталу та ризиків діяльності банків в контексті вимог Базеля III / К.А. Бусько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://int-konf.org/konf052014/788-busko-k-a-transparentst-kapitalu-ta-rizikv-dyalnost-bankv-v-kontekst-vimog-bazelya-.html>.



16. Постанова Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>.

Буряк А. В.  
Цявук А. А.  
Емцева Е. Ю.

Учебно-научный институт бизнес-технологий «УАБД» Сумского государственного университета

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

### Резюме

В статье проведено разграничение понятия «транспарентность» и тождественных понятий «прозрачность» и «открытость». Определено функциональное назначение транспарентности в банковском секторе. Рассмотрено нормативное и инструментальное обеспечение транспарентности в банковском секторе.

**Ключевые слова:** открытость, информационная прозрачность, транспарентность банков, пользователи финансовой отчетности банков.

Buriak A. V.  
Tsiavuk A. O.  
Yemtseva K. Yu.

Academic and Research Institute of Business Technologies “Ukrainian Academy of Banking”

## THEORETICAL ASPECTS OF THE TRANSPARENCY OF BANKS OF UKRAINE

### Summary

In the article, there is conducted a delimitation of a concept “transparency” with identical concepts “clearness” and “openness”, clarified a functional purpose of transparency in the banking sector, discussed normative and instrumental providing of transparency in the banking sector.

**Key words:** openness, transparency of information, transparency of banks, users of financial statements of banks.

---

УДК 336.148

Вацлавський О. І.

Тернопільський національний економічний університет

## АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

У статті досліджено роль бюджетного контролю на місцевому рівні. Окреслено основні проблеми діяльності бюджетного контролю в умовах місцевого самоврядування. Проведено детальний аналіз функціонування бюджетного контролю на кожній стадії бюджетного процесу. Обґрунтовано важливість та необхідність бюджетного контролю в процесі формування та виконання місцевих бюджетів. Визначено шляхи покращення ефективності функціонування бюджетного контролю на місцевому рівні.

**Ключові слова:** бюджетний контроль, місцеві бюджети, проекти місцевих бюджетів, органи бюджетного контролю, бюджетне правопорушення.

**Постановка проблеми.** Управління бюджетними коштами має на меті забезпечення їх ефективного формування та використання. Ключову роль у цьому процесі відіграє бюджетний контроль, застосування якого здатне позитивно впливати на рівень бюджетної дисципліни розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів. Бюджетний контроль спрямований на забезпечення доцільності, законності, достовірності та раціональності дій учасників бюджетного процесу та присутній на усіх його стадіях. Таким чином, бюджетний контроль необхідний для реалізації ефективного управління бюджетними коштами та побудови сильної європейської держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній та закордонній літературі існує досить багато напрацювань щодо дослідження бюджетного контролю. Такі відомі науковці,

як В.Д. Андреев, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуев, С.Ф. Голов, С.Я. Зубілевич, Л.П. Кулаковська, О.П. Кириленко, Б.Ф. Усач, у своїх роботах розкрили сутність бюджетного контролю, сформулювали цілі та завдання бюджетного контролю, окреслили його методи та прийоми. Водночас у сучасній вітчизняній науковій літературі недостатньо комплексних досліджень, які б ґрунтовно розкривали усі аспекти бюджетного контролю, особливо його функціонування на місцевому рівні, проблеми діяльності органів бюджетного контролю та його позиціонування у загальній системі державного фінансового контролю.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасній вітчизняній науковій літературі обмаль комплексних досліджень, які б детально розкривали важливість бюджетного контролю на місцевому рівні.

16. Постанова Національного банку України «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>.

Буряк А. В.  
Цявук А. А.  
Емцева Е. Ю.

Учебно-научный институт бизнес-технологий «УАБД» Сумского государственного университета

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

### Резюме

В статье проведено разграничение понятия «транспарентность» и тождественных понятий «прозрачность» и «открытость». Определено функциональное назначение транспарентности в банковском секторе. Рассмотрено нормативное и инструментальное обеспечение транспарентности в банковском секторе.

**Ключевые слова:** открытость, информационная прозрачность, транспарентность банков, пользователи финансовой отчетности банков.

Buriak A. V.  
Tsiavuk A. O.  
Yemtseva K. Yu.

Academic and Research Institute of Business Technologies “Ukrainian Academy of Banking”

## THEORETICAL ASPECTS OF THE TRANSPARENCY OF BANKS OF UKRAINE

### Summary

In the article, there is conducted a delimitation of a concept “transparency” with identical concepts “clearness” and “openness”, clarified a functional purpose of transparency in the banking sector, discussed normative and instrumental providing of transparency in the banking sector.

**Key words:** openness, transparency of information, transparency of banks, users of financial statements of banks.

---

УДК 336.148

Вацлавський О. І.

Тернопільський національний економічний університет

## АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ

У статті досліджено роль бюджетного контролю на місцевому рівні. Окреслено основні проблеми діяльності бюджетного контролю в умовах місцевого самоврядування. Проведено детальний аналіз функціонування бюджетного контролю на кожній стадії бюджетного процесу. Обґрунтовано важливість та необхідність бюджетного контролю в процесі формування та виконання місцевих бюджетів. Визначено шляхи покращення ефективності функціонування бюджетного контролю на місцевому рівні.

**Ключові слова:** бюджетний контроль, місцеві бюджети, проекти місцевих бюджетів, органи бюджетного контролю, бюджетне правопорушення.

**Постановка проблеми.** Управління бюджетними коштами має на меті забезпечення їх ефективного формування та використання. Ключову роль у цьому процесі відіграє бюджетний контроль, застосування якого здатне позитивно впливати на рівень бюджетної дисципліни розпорядників бюджетних коштів усіх рівнів. Бюджетний контроль спрямований на забезпечення доцільності, законності, достовірності та раціональності дій учасників бюджетного процесу та присутній на усіх його стадіях. Таким чином, бюджетний контроль необхідний для реалізації ефективного управління бюджетними коштами та побудови сильної європейської держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У вітчизняній та закордонній літературі існує досить багато напрацювань щодо дослідження бюджетного контролю. Такі відомі науковці,

як В.Д. Андреев, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуев, С.Ф. Голов, С.Я. Зубілевич, Л.П. Кулаковська, О.П. Кириленко, Б.Ф. Усач, у своїх роботах розкрили сутність бюджетного контролю, сформулювали цілі та завдання бюджетного контролю, окреслили його методи та прийоми. Водночас у сучасній вітчизняній науковій літературі недостатньо комплексних досліджень, які б ґрунтовно розкривали усі аспекти бюджетного контролю, особливо його функціонування на місцевому рівні, проблеми діяльності органів бюджетного контролю та його позиціонування у загальній системі державного фінансового контролю.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасній вітчизняній науковій літературі обмаль комплексних досліджень, які б детально розкривали важливість бюджетного контролю на місцевому рівні.

**Мета статті** полягає у проведенні аналізу діяльності бюджетного контролю на місцевому рівні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до статті 19 Бюджетного кодексу України (БКУ) стадіями бюджетного процесу є [6] складання проектів бюджетів; розгляд проекту й ухвалення Закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); виконання бюджету, включаючи внесення змін до Закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету й ухвалення рішення щодо нього.

На всіх стадіях бюджетного процесу здійснюються контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства.

Бюджетний контроль на місцевому рівні розпочинається з першої стадії бюджетного процесу, а саме зі складання проектів бюджетів. Міністерство фінансів України встановлює граничний обсяг бюджетних асигнувань для Ради міністрів Автономної Республіки Крим, місцевим державним адміністраціям, виконавчим органам відповідних місцевих рад.

Місцеві фінансові органи повинні надати необхідну інформацію Міністерству фінансів України для проведення розрахунків обсягів міжбюджетних трансфертів та інших показників; Комітету Верховної Ради України з питань бюджету для розгляду цих розрахунків.

Також фінансові органи на місцях розробляють і доводять до головних розпорядників бюджетних коштів інструкції з підготовки бюджетних запитів.

Головні розпорядники бюджетних коштів забезпечують розробку бюджетних запитів на засадах своєчасності, достовірності та змістовності для подання їх місцевим фінансовим органам.

Місцеві фінансові органи на будь-якому етапі складання проектів місцевих бюджетів здійснюють аналіз та контроль бюджетного запиту, поданого головним розпорядником бюджетних коштів, щодо його відповідності меті, пріоритетності, а також раціональності й ефективності використання бюджетних коштів. На основі результатів аналізу керівництво місцевого фінансового органу ухвалює рішення про включення бюджетного запиту до пропозиції проекту місцевого бюджету перед поданням його на розгляд, відповідно, Раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевим державним адміністраціям, виконавчим органам відповідних місцевих рад.

Варто зазначити, що під час планування місцевими фінансовими органами бюджетних показників простежується ряд проблем, а саме:

- відсутність прозорості під час планування місцевих бюджетів;
- зосередження на фінансуванні мережі бюджетних установ на кількісних, а не на якісних аспектах показників, що пов'язано із збільшенням обсягів видатків;
- недостатній рівень відповідальності за результати діяльності, пов'язаної із формуванням бюджетних показників;
- фокусування уваги на плануванні бюджетних показників, а не результатів, яких необхідно досягти, що не сприяє встановленню зв'язку між затраченими ресурсами й отриманими результатами;

- недосконалі механізми розрахунку дохідної частини місцевих бюджетів;

- недостатнє врахування стратегічних цілей бюджетної політики та пріоритетних напрямів економічного розвитку територій на багаторічну перспективу під час планування видаткової частини місцевих бюджетів.

Також слід звернути увагу на диспропорції, що виникають між доведеними прогностичними показниками Міністерства фінансів України і показниками місцевих фінансових органів. Дані розбіжності у розрахунках прогностичних показників доведених Міністерством фінансів України та місцевих фінансових органів щодо доходів та видатків місцевих бюджетів виникають щорічно. Так, у табл. 1 наведено розбіжності у розрахункових показниках надходжень до місцевих бюджетів згідно з даними Державної казначейської служби України.

Згідно з даними табл. 1 планування надходжень доходів до місцевих бюджетів зростало з 2010 р. по 2013 р., а з 2013 по 2015 рр. воно зменшувалось. Проте розрахункові показники планування дохідної частини місцевих бюджетів значно відрізняються від розрахункових показників Міністерства фінансів України (МФУ). Найменша сума відхилення розрахункових показників місцевими фінансовими органами проглядається у 2014 р., а саме лише на 1940,1 млн грн. більше, ніж розраховано МФУ, а найбільша – у 2013 р., а саме 9342,1 млн грн. у бік збільшення від показників МФУ, а також у 2015 р., а саме на 10023,6 млн грн. у бік зменшення від показників МФУ.

Відсутні чітка відповідність і точність між затвердженими показниками та фактичними, що свідчить про нестабільність планування надходжень до місцевих бюджетів. Виконання планів, затверджених місцевими радами, відповідно до фактичних даних, спостерігається лише у 2011, 2012 та 2015 рр., а у 2010, 2013 та 2014 рр. простежується недовиконання планових показників на 3,6%, 6,5% та 9,1% відповідно.

Аналогічна ситуація спостерігається і під час планування та виконання видаткової частини місцевих бюджетів (табл. 2.) відповідно до прогностичних та розрахункових показників Міністерства фінансів України.

Як можна побачити по видатковій частині, за аналізований період проглядається невиконання планів, затверджених місцевими радами, в середньому на 6,0%, але відбувається перевиконання розрахункових показників Мінфіну з 2010 р. по 2013 р. та в 2015 р., лише у 2014 р. було недовиконання плану на 4,9%.

Другою стадією бюджетного процесу на місцевому рівні є розгляд проекту й затвердження рішення про місцевий бюджет. На цій стадії бюджетного процесу здійснюється бюджетний контроль за дотриманням законодавства, який ґрунтується на правових засадах та має гарантувати дотримання бюджетної дисципліни.

Порядок затвердження місцевих бюджетів регламентується статтею 77 Бюджетного кодексу України [6]. Місцеві бюджети затверджуються рішенням відповідної місцевої ради до 25 грудня. Якщо ж до 1 грудня Верховною Радою України не прийнято Закон про державний бюджет України, місцеві ради під час затвердження місцевих бюджетів враховують обсяги міжбюджетних трансфертів (освітня і медична субвенції, субвенції на підготовку робітничих кадрів, забезпечення медичних заходів окремих державних програм,

базова та реверсна дотації), визначені у Законі про Державний бюджет України на попередній бюджетний період.

Незважаючи на проголошений курс на децентралізацію, органи місцевого самоврядування не позбавлені трансфертної залежності. Тому під час затвердження місцевих бюджетів місцеві ради повинні враховувати обсяги міжбюджетних трансфертів та інші положення (необхідні для їх формування), затвердженні Верховною Радою України під час прийняття проекту Закону про Державний бюджет України у другому читанні. Також у двотижневий строк з дня офіційного опублікування Закону про Державний бюджет України місцеві ради проводять обсяги міжбюджетних трансфертів згідно із Законом про Державний бюджет України.

Через те, що органи місцевого самоврядування під час затвердження місцевих бюджетів враховують обсяги міжбюджетних трансфертів, особливої уваги заслуговує дослідження формування та використання міжбюджетних трансфертів, наданих місцевим бюджетам (табл. 3). Результати аналізу у 2010–2015 рр. засвідчили, що з року в рік частка міжбюджетних трансфертів, що надійшли з державного бюджету до місцевих бюджетів, збільшувалася. Так у 2010 р. фактичний показ-

ник даних трансфертів становив 7766,2 млн грн., а до 2015 р. він зріс на 96213,8 млн грн. і становив 173980,0 млн грн. Хоча заплановано було у 2010 р. 81324,9, що на 3558,7 млн більше фактичного показника. Заплановані трансферти у 2015 р. також перевищували фактичні на 2423,8 млн грн. і становили 176403,8 млн грн. Загалом протягом досліджуваного періоду спостерігалось недовиконання плану. Так, з 2010 р. по 2014 р. недовиконання коливалося від 1,7% до 5,1%, а у 2015 р. недовиконання плану надання міжбюджетних трансфертів склало 1,4%.

Причинами цього у 2015 р. стала нова модель міжбюджетних відносин, запроваджена змінами до Бюджетного кодексу України, прийнятими Законом від 28 грудня 2014 р. № 79-VIII.

Основною відмінністю нової системи вирівнювання було анулювання дотації вирівнювання (вилучення) і запровадження базової (реверсної) дотації, а також освітньої субвенції, субвенції на підготовку робітничих кадрів, медичної субвенції, субвенції на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру. Цими змінами запроваджено механізм, за якого держава шляхом надання спеціальних трансфертів (субвенцій) повністю бере на себе відповідальність щодо

Таблиця 1

**Надходження доходів до місцевих бюджетів України  
(без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2010–2015 рр. (млн грн.)**

Роки	Фактичні дані попереднього року	Розрахункові показники МФУ	Затверджено місцевими радами	Фактичні дані звітнього року	Виконання розрахункових показників МФУ, %	Виконання планів, затверджених місцевими радами, %
2010	71028,6	74431,7	83525,4	80515,8	108,2	96,4
2011	80515,8	81043,7	85422,6	86456,6	106,7	101,2
2012	86456,6	92566,3	97405,8	100813,8	108,9	103,5
2013	100813,8	103141,4	112483,5	105171,1	102,0	93,5
2014	105171,1	109284,8	111224,9	101087,6	92,5	90,9
2015	101086,6	108458,3	98434,7	120461,7	111,1	122,4

Джерело: складено автором на основі [1–5]

Таблиця 2

**Динаміка видатків місцевих бюджетів України (без урахування коштів,  
що передаються з місцевих бюджетів до Державного бюджету) за 2010–2015 рр. (млн грн.)**

Роки	Фактичні дані попереднього року	Розрахункові показники МФУ	Затверджено місцевими радами	Фактичні дані звітнього року	Виконання розрахункових показників МФУ, %	Виконання планів, затверджених місцевими радами, %
2010	71028,6	74431,7	83525,4	80515,5	108,2	96,4
2011	80515,8	163532,8	186613,2	178070,5	108,9	95,4
2012	178070,5	193702,7	234508,9	221232,8	114,2	94,3
2013	100813,8	103141,4	112483,5	218236,1	109,1	94,0
2014	218236,1	234905,9	264853,4	223496,7	95,1	84,4
2015	223496,7	269277,0	294447,4	276925,2	106,4	94,0

Джерело: складено автором на основі [1–5]

Таблиця 3

**Динаміка міжбюджетних трансфертів, що надійшли з державного бюджету  
до місцевих бюджетів за 2010–2015 рр. (млн грн.)**

Роки	Планові показники, млн грн.	Фактичні показники, млн грн.	Відхилення факту від плану, млн грн.	Виконання плану, %	Частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів, %
2010	81324,9	77766,2	-3558,7	95,6	49,1
2011	96516,3	94875,0	-1641,3	98,3	52,3
2012	128425,3	124459,6	-3965,7	96,9	55,2
2013	121965,6	115848,3	-6117,3	95,0	52,4
2014	137588,4	130600,7	-6987,7	94,9	56,4
2015	176403,8	173980,0	-2423,8	98,6	59,1

Джерело: складено автором на основі [1–5]

фінансового забезпечення поточних видатків установ медичної та освітньої сфери, що належать до повноважень місцевих бюджетів і складають значний обсяг у їх видатках.

З урахуванням зазначених змін частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів у 2015 р. збільшилася на 2,7% і становила 59,1%. При цьому фактично усі трансферти, що надійшли з державного бюджету, спрямовувалися на соціально-культурну сферу.

Із вищезазначеного випливає, що у місцевих бюджетів високий рівень фінансової залежності. Цю залежність необхідно зменшувати шляхом проведення ефективної бюджетно-податкової політики, головне завдання якої повинне зводитися не тільки до пошуку оптимальної формули перерозподілу податків між бюджетами різних рівнів, але й розширення податкового потенціалу регіону на основі стимулювання розвитку реального сектору економіки як базового податкоутворюючого джерела. Для вирішення цієї проблеми доцільно також проводити розмежування видаткових повноважень і доходних джерел, збільшення місцевих податків для наповнення місцевих бюджетів.

Третя стадія бюджетного процесу на місцевому рівні полягає у виконанні бюджету, включаючи внесення змін до рішення про місцевий бюджет. До органів, які здійснюють бюджетний контроль на цій стадії, належать Рахункова палата України,

Державна аудиторська служба України, Державна фіскальна служба України, Державна казначейська служба України, органи місцевого самоврядування. Варто зазначити, що серед зазначених органів бюджетного контролю не лише не має скоординованої та взаємоузгодженої роботи, але й нерідко наявне дублювання функцій, створення перешкод нормальній контрольній діяльності тощо.

В Україні контроль за надходженням коштів до Державного бюджету та їх використанням здійснює Рахункова палата, досвід функціонування якої свідчить про те, що її правовий статус не може поки що бути оцінений як цілісний, несуперечний та пророблений з концептуальної точки зору.

У зв'язку з нещодавною модернізацією Рахункової палати, яка пов'язана із прийняттям нового закону, виникає необхідність дослідження впроваджених новел з розробкою подальших пропозицій та шляхів їх вдосконалення. Зміни та нові ідеї, запропоновані в законі, не мають завершеного єдиного характеру, що підтверджується прогалинами, виявленими в законі. Вагомим досягненням цього закону стало запровадження аудиту як основної форми діяльності Рахункової палати.

Рахунковій палаті відведено важливе місце у системі бюджетного контролю, її повноваження на місцевому рівні досить обмежені. Згідно з чинним законодавством цей орган бюджетного контролю наділений правами щодо здійснення контролю тільки використання коштів державного бюджету. Тому Рахункова палата має право здійснювати контроль на місцевому рівні лише у разі, якщо місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування отримують, перераховують, витрачають кошти державного бюджету чи використовують або здійснюють управління об'єктами права державної власності.

Зокрема, у 2016 р. у ході проведення аудиторами Рахункової палати контрольно-аналітичних та експертних заходів виявлено, відповідно до статей 116 і 119 Бюджетного кодексу України, порушення бюджетного законодавства (незаконного, зокрема нецільового), неефективного використання коштів Державного бюджету України та державних цільових фондів, а також порушень і недоліків під час адміністрування доходів державного бюджету на загальну суму 30,0 млрд грн., що на 7,3 млрд грн. більше, ніж у 2015 р. У 2013 і 2012 рр. цей показник порушень становив 17,8 млрд грн. та 12,9 млрд грн. відповідно. Однією з причин такого зростання є збільшення з року в рік доходної та видаткової частини державного бюджету, що тягне за собою зростання обсягів бюджетних порушень учасників бюджетного процесу.

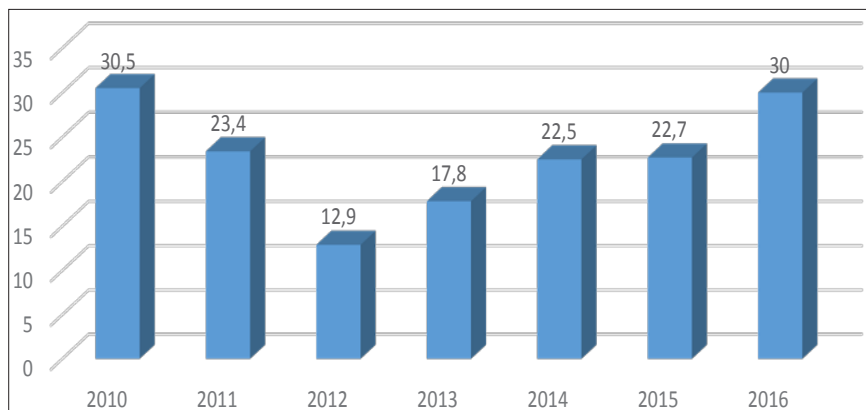


Рис. 1. Динаміка порушень, виявлених Рахунковою палатою України у 2010–2016 рр. (млрд грн.)

Джерело: складено автором на основі звітів Рахункової палати України

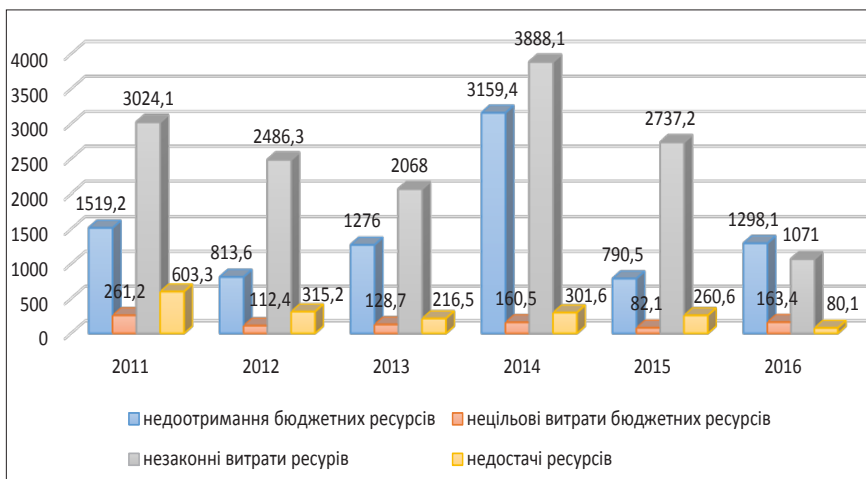


Рис. 2. Динаміка обсягів порушень, що призвели до втрат бюджетних ресурсів, виявлених органами Державної аудиторської служби у 2011–2016 рр., млн грн.

Аналіз контрольно-аналітичних заходів, проведених Рахунковою палатою протягом 2010–2016 рр., засвідчує, що більшість порушень бюджетного законодавства продовжує мати системний характер і повторюється з року в рік.

Важливе місце в системі органів бюджетного контролю належить Державній аудиторській службі України, яка є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується й координується Кабінетом Міністрів України через Міністерство фінансів, а також яка реалізує державну політику у сфері бюджетного контролю.

Діяльність Державної аудиторської служби спрямована на забезпечення належного рівня бюджетної дисципліни в регіонах і державі загалом.

Сума виявлених органами Державної аудиторської служби втрат бюджетних ресурсів у 2012 та 2013 рр. була аналогічна і становила 3,7 млрд грн. А в 2014 р. сума цих порушень зросла вдвічі і склала майже 7,6 млрд грн., а у 2015 р. – майже 3,9 млрд грн. А от у 2016 р. сума виявлених порушень значно зменшилася і становила 2,6 млрд грн. Відповідна динаміка наведена на рис. 2.

Заключною стадією бюджетного процесу, на якій присутній бюджетний контроль, є підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього. Результатом такого звіту є висновок щодо використання коштів місцевих бюджетів. Його зміст зазвичай такий. Зокрема, вказується, чи створило економічне зростання у поточному році передумови для уточнення планових параметрів відповідних місцевих бюджетів; чи збільшується або зменшується річний обсяг ресурсів та витрат місцевих бюджетів; який загальний обсяг фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Після цього звіти з висновками передаються до відповідних місцевих рад, які їх розглядають і ухвалюють певні рішення.

**Висновки.** Здійснивши аналіз функціонування бюджетного контролю на місцевому рівні, можна

з упевненістю стверджувати, що сучасна організація бюджетного контролю в Україні незадовільна, що зумовлено негативним впливом численних об'єктивних і суб'єктивних чинників, і спричиняє:

– нескоординовану співпрацю органів бюджетного контролю на місцевому рівні;

– дублювання функцій різних контролюючих органів, що знижує ефективність бюджетного контролю на місцях;

– недостатнє виконання контролюючими органами правоохоронної, аналітичної та антикорупційної функцій, що зумовлює недостатній рівень його транспарентності;

– часткове дотримання на практиці таких принципів організації бюджетного контролю, як законність і превентивність, єдність і консолідація, повнота і ефективність, незалежність від органів державної влади і місцевого самоврядування;

– недосконалість критеріїв ефективності діяльності органів бюджетного контролю, оскільки основним показником є сума виявлених порушень, а не їх вчасні попередження і недопущення;

– відсутність чітких механізмів відшкодування бюджетних коштів, у використанні яких допущено фінансові порушення;

– в недостатнє використання власних повноважень територіальними структурними підрозділами контролюючих органів (насамперед, Рахункової палати України та Державної аудиторської служби);

– відсутність мотивації у фінансових інспекторів у з'ясуванні причин виникнення бюджетних правопорушень, оскільки головна увага сконцентрована на виявленні та покаранні осіб, які вчинили порушення.

Наведені недоліки бюджетного контролю на місцевому рівні потребують подальших досліджень та подальшого розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [І.Ф. Щербина, В.В. Зубенко, І.В. Самчинська та ін.]. – К.: ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи» USAID, 2011. – 96 с.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]. – К.: ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-І) впровадження», USAID, 2013. – 73 с.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / [В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]. – К.: ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID, 2014. – 80 с.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]. – К.: ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID, 2015. – 86 с.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / [В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]. – К.: ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID, 2016–92 с.
6. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

**Вацлавський О. І.**

Тернопольский национальный экономический университет

#### АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЯ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

##### Резюме

В статье исследована роль бюджетного контроля на местном уровне. Очерчены основные проблемы деятельности бюджетного контроля в условиях местного самоуправления. Проведен детальный анализ функционирования бюджетного контроля на каждой стадии бюджетного процесса. Обоснованы важность и необходимость бюджетного контроля в процессе формирования и исполнения местных бюджетов. Определены пути повышения эффективности функционирования бюджетного контроля на местном уровне.

**Ключевые слова:** бюджетный контроль, местные бюджеты, проекты местных бюджетов, органы бюджетного контроля, бюджетное правонарушение.

Vatslavskiy O. I.

Ternopil National Economic University

## ANALYSIS OF BUDGET CONTROL OPERATION AT THE LOCAL LEVEL

**Summary**

The role of budgetary control at the local level is studied. The basic problems of the budgetary control in terms of local government are highlighted. The detailed analysis of the functioning of budgetary control at every stage of the budget process is done. The importance and the need for budgetary control in the formation and execution of local budgets are substantiated. Ways to improve the efficiency of budgetary control at the local level are determined.

**Key words:** budget control, local budgets, projects of local budgets, budget control authorities, budget offense.

УДК 368.1

Клапків Ю. М.

Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ДЛЯ ПОШИРЕННЯ  
ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СПРАВИ

У статті проаналізовано основні чинники формування сприятливого середовища для розвитку ринку страхових послуг. Обґрунтовано поділ інновацій на ринку страхових послуг щодо нових технологій, інститутів або ринків збуту, які мають характер процесів, а також видів та продуктів страхування. Дані інновації в інших сферах створюють нові загрози, що, своєю чергою, генерують нові ризики та види страхування, чим створюють потребу в підвищенні фінансової грамотності населення для забезпечення сталого розвитку страхової галузі.

**Ключові слова:** страхування, сприятливе середовище, страхові послуги, фінансові інновації, страхова грамотність.

**Постановка проблеми.** Страхова справа є одним із фундаментів сталого соціально-економічного розвитку країни. Інноваційність функціонування страхової діяльності є основою сталого функціонування суб'єктів господарювання шляхом забезпечення їх належним та новітнім страховим захистом, а також необхідною умовою розвитку економіки. Науково-технічний прогрес видозмінює потреби суспільства у страховому захисті та форму контакту з потенційним клієнтом, можливість оцінки його ризиків. Відповідно, страхування хоча і базується на ідеях, що виникли кілька століть тому, видозмінюється одночасно з розвитком високих технологій.

Основною формою вираження розвитку страхової справи є використувані фінансові інновації. Особливої уваги заслуговує дослідження нових видів і технологій страхування та фінансових інновацій, здатних створити нові можливості для її сталого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика забезпечення умов та сприятливого середовища для поширення нових видів та технологій страхування не знайшла належного відображення у працях вітчизняних фахівців, що зумовлено сучасним етапом формування ринку страхових послуг. Більшість наукових робіт присвячена проблемі дослідження сутності страхування та особливостям його дистрибуції з урахуванням науково-технічного процесу, зокрема таких авторів, як В. Базилевич, О. Барановський, І. Габідулін, В. Гончарук, Е. Губарь, р. Пікус, Н. Приказюк, С. Осадець, А. Павлюк, О. Філонюк, В. Фурман, А. Шульга, Я. Шумелда та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Подальшого і детальнішого дослідження вимагає специфіка ролі фінансових інновацій та

науково-технічного процесу у забезпеченні сталого розвитку ринку страхових послуг, адже сталість є важливим складником загальноекономічної стабільності та прогнозованості, створення належних умов для життя і діяльності громадян та повинна забезпечити умови для майбутніх поколінь.

**Мета статті** полягає у дослідженні можливостей для формування умов поширення нових видів і технологій страхування через запровадження та поширення різного виду фінансових інновацій та новітніх технологічних рішень.

Відповідно до поставленої мети, визначено основні завдання дослідження, що передбачають формування відповідних процесів, інституцій, а також видів та продуктів страхування, які можуть бути впроваджені для забезпечення сталого розвитку страхової справи в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансові інновації змінили профіль ризику фінансових інституцій, значно сприяли зростанню фінансових і нефінансових взаємозв'язків, призвели до переплетення інструментів та інститутів. Ринки та інститути виявилися більш чутливі до ударів, аніж регулятори могли очікувати. У формуванні нових видів і технологій страхування відіграли важливу фінансову потресіння.

В основі сталого економічного розвитку не можуть бути регуляторні обмеження лише для банківських установ, що не зачіпають інших фінансових інституцій. У сучасному середовищі істотними є вид здійснюваної діяльності та її вплив на фінансову стабільність, а не назва установи. Фінансові інновації часто служили арбітражем нормативно-правової бази чи мали на меті ухилення від сплати податків, але необхідно підкреслити, що надмірне регулювання може зашкодити ефективності.

Vatslavskiy O. I.

Ternopil National Economic University

## ANALYSIS OF BUDGET CONTROL OPERATION AT THE LOCAL LEVEL

**Summary**

The role of budgetary control at the local level is studied. The basic problems of the budgetary control in terms of local government are highlighted. The detailed analysis of the functioning of budgetary control at every stage of the budget process is done. The importance and the need for budgetary control in the formation and execution of local budgets are substantiated. Ways to improve the efficiency of budgetary control at the local level are determined.

**Key words:** budget control, local budgets, projects of local budgets, budget control authorities, budget offense.

УДК 368.1

Клапків Ю. М.

Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ДЛЯ ПОШИРЕННЯ  
ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СПРАВИ

У статті проаналізовано основні чинники формування сприятливого середовища для розвитку ринку страхових послуг. Обґрунтовано поділ інновацій на ринку страхових послуг щодо нових технологій, інститутів або ринків збуту, які мають характер процесів, а також видів та продуктів страхування. Дані інновації в інших сферах створюють нові загрози, що, своєю чергою, генерують нові ризики та види страхування, чим створюють потребу в підвищенні фінансової грамотності населення для забезпечення сталого розвитку страхової галузі.

**Ключові слова:** страхування, сприятливе середовище, страхові послуги, фінансові інновації, страхова грамотність.

**Постановка проблеми.** Страхова справа є одним із фундаментів сталого соціально-економічного розвитку країни. Інноваційність функціонування страхової діяльності є основою сталого функціонування суб'єктів господарювання шляхом забезпечення їх належним та новітнім страховим захистом, а також необхідною умовою розвитку економіки. Науково-технічний прогрес видозмінює потреби суспільства у страховому захисті та форму контакту з потенційним клієнтом, можливість оцінки його ризиків. Відповідно, страхування хоча і базується на ідеях, що виникли кілька століть тому, видозмінюється одночасно з розвитком високих технологій.

Основною формою вираження розвитку страхової справи є використувані фінансові інновації. Особливої уваги заслуговує дослідження нових видів і технологій страхування та фінансових інновацій, здатних створити нові можливості для її сталого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика забезпечення умов та сприятливого середовища для поширення нових видів та технологій страхування не знайшла належного відображення у працях вітчизняних фахівців, що зумовлено сучасним етапом формування ринку страхових послуг. Більшість наукових робіт присвячена проблемі дослідження сутності страхування та особливостям його дистрибуції з урахуванням науково-технічного процесу, зокрема таких авторів, як В. Базилевич, О. Барановський, І. Габідулін, В. Гончарук, Е. Губарь, р. Пікус, Н. Приказюк, С. Осадець, А. Павлюк, О. Філонюк, В. Фурман, А. Шульга, Я. Шумелда та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Подальшого і детальнішого дослідження вимагає специфіка ролі фінансових інновацій та

науково-технічного процесу у забезпеченні сталого розвитку ринку страхових послуг, адже сталість є важливим складником загальноекономічної стабільності та прогнозованості, створення належних умов для життя і діяльності громадян та повинна забезпечити умови для майбутніх поколінь.

**Мета статті** полягає у дослідженні можливостей для формування умов поширення нових видів і технологій страхування через запровадження та поширення різного виду фінансових інновацій та новітніх технологічних рішень.

Відповідно до поставленої мети, визначено основні завдання дослідження, що передбачають формування відповідних процесів, інституцій, а також видів та продуктів страхування, які можуть бути впроваджені для забезпечення сталого розвитку страхової справи в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансові інновації змінили профіль ризику фінансових інституцій, значно сприяли зростанню фінансових і нефінансових взаємозв'язків, призвели до переплетення інструментів та інститутів. Ринки та інститути виявилися більш чутливі до ударів, аніж регулятори могли очікувати. У формуванні нових видів і технологій страхування відіграли важливу фінансову потресіння.

В основі сталого економічного розвитку не можуть бути регуляторні обмеження лише для банківських установ, що не зачіпають інших фінансових інституцій. У сучасному середовищі істотними є вид здійснюваної діяльності та її вплив на фінансову стабільність, а не назва установи. Фінансові інновації часто служили арбітражем нормативно-правової бази чи мали на меті ухилення від сплати податків, але необхідно підкреслити, що надмірне регулювання може зашкодити ефективності.



В основі поширення нових видів і технологій страхування лежать фінансові інновації. Мають вплив на формування сприятливого середовища в першу чергу технологічні інновації та фінансові, які необхідно виокремлювати. В економіці, базованій на знаннях, усі фінансові інновації спираються на сучасні технології (опціони, e-banking, платформи колективного інвестування – краудінвестингові платформи, високочастотний *алгоритмічний* трейдинг – High-Frequency Trading, інвестування в соціальних мережах – social trading [1], запозичення грошей у мережі – соціальні кредитування, а також краудфандинг) [2]. Сприятливе середовище (регулювання, інновації) можна розглядати як окремий фактор виробництва (на рівні праці, землі або капіталу), оскільки середовище як ніхто стимулює або обмежує господарську діяльність.

Інновації на ринку страхових послуг можуть стосуватися нових технологій, інститутів або ринків збуту. Таким чином, вони можуть мати характер процесів, інституцій, а також видів та продуктів страхування [3].

Інституційні інновації включають у себе створення нового типу фінансових компаній (наприклад, спеціалізованих компаній, товариств взаємного страхування, кредитних карт, посередників) та альянсів, пулів.

Інноваційні продукти, наприклад похідні, а також їх окремі види (наприклад, погодні похідні, що знайшли своє застосування в страхуванні аграрних ризиків), сек'юритизовані активи (іпотечні продукти, цінні папери і облігації, забезпечені страховим полісом) чи навіть ісламські облігації (sukuki) [4].

Інновації процесу демонструються у нових каналах і моделях реалізації страхових продуктів (через додатки до смартфона, e-banking, m-banking, соціальні медіа) та нові шляхи реалізації технологій страхування.

Із позиції розвитку сприятливого середовища економічні інновації сприяють скороченню недосягності ринку та на відміну від нововведення не роблять суттєвого впливу на зростання добробуту. Відповідно до теорії Модільяні-Міллера, їх вплив на прогрес є доволі умовним, але суттєвим для видозміни наявних досі продуктів або процесів [5].

Економічний аналіз інновацій у страховій справі зосереджується, таким чином, на пошуках відповіді на питання, що стосуються загроз ринку (наприклад, податкові, інформаційні, нормативні обмеження, транзакційні, азартні, етичні або моральні ризики) [6]. Дані загрози стимулюють поширення нових видів та технологій страхування, тобто мотивують винаходити і запроваджувати фінансові інновації.

Фінансові інновації виконують багато функцій. Наприклад, цінні папери, забезпечені активами, служать, насамперед, для перетворення вимог у ліквідні ресурси, фактично цінні папери, які є предметом торгу на ринку капіталів, дають змогу урізноманітнити і переносити ризики. За аналогією кредитний дефолтний своп (CDS) використовує трансферт ризику, адже певні суб'єкти зобов'язуються за певну плату взяти на себе ризик непогашення кредитів.

Розвиваються також інновації у страховому сегменті, наприклад у сфері соціальних (безробіття) або економічних (природні катастрофи) ризиків [7]. Основні характеристики сучасних фінансових інновацій – це підвищення ліквідності даного суб'єкта, процесу або ринку, а також перерозподіл капіталу.

Основні проблеми, які найчастіше пов'язують із фінансовими інноваціями, базуються, насамперед, на асиметрії інформації, що веде до негативного відбору [8]. Уваги заслуговує ця проблематика і через розвиток медичних послуг, що, відповідно, відображається на страхових платежах і виплатах у медичному страхуванні, адже особа, що бажає придбати страховий захист, володіє значно ширшими за страхову компанію знаннями про власний стан здоров'я (наприклад, про спадкові генетичні захворювання). Таким чином, відповідний захист бажають придбати передусім ті люди, які є вразливими до реалізації саме певного ризику. Через цей аспект розподіл ризику в субпопуляції застрахованих осіб, як правило, інший (більш високий), ніж у популяції у цілому.

Дане явище негативного відбору дуже важко нейтралізувати, хоча і можлива детальна перевірка заявок під час підписання договору страхування, але це б значно збільшило вартість угоди та витрату робочого часу на його укладання, а у разі ігнорування даного аспекту негативний відбір неминуче призведе до зростання цін. Своєю чергою, висока вартість медичного страхування ще більше загострить дану проблематику. Матиме це місце завдяки ігноруванню особами, не схильними до даних захворювань, подібного вартісного страхового захисту. Відповідно, матиме місце розкручення спіралі цін.

Серйозною загрозою для формування сприятливого середовища для поширення та розвитку страхової справи є спокуса зловживання (moral hazard). Проблема характерна для будь-якого ринку, на якому розділені функції замовника і платника, тобто присутній третій зацікавлений у розмірах витрат на страхування суб'єкт. Особливої уваги дана проблематика заслуговує у сфері довгострокового медичного страхування, де масштаб виникнення спокуси зловживань значно більший, аніж у простіших страхових послугах.

Відшкодування медичних витрат страховою компанією веде до зростання попиту і, як наслідок, до необґрунтованого зростання витрат. Водночас, на нашу думку, дана проблема має не стільки моральний або етичний аспект, скільки є звичайним проявом економічно раціональної поведінки людини, яка отримує можливість мінімізувати витрати завдяки фінансуванню страховою значної частини фінансових видатків, особливо в середовищі, де подібна поведінка не зустрічає суспільного осуду.

Відсутньою є й індивідуальна мотивація до раціоналізації споживання чи обережної поведінки, властивій незастрахованим особам. Дана проблематика обмежує поширення високовартісних страхових послуг та стимулює страхові компанії до концентрації на продуктах, простіших в конструкції й обтяжених значно меншими фінансовими збитками. Саме тому бажано, щоб державні органи брали на себе частину ризиків, пов'язаних із діяльністю страхової компанії у соціально важливих сферах і тим самим сприяти цій діяльності.

Часто умови страхових договорів, базованих на використанні високих технологій, настільки складні, що їх важко зрозуміти навіть фахівцю, а ризик часто недооцінюється. У період криз ці проблеми посилюються, незважаючи на існування рейтингових агентств та інших заходів, орієнтованих на підвищення прозорості стабільності ринку [9].

Сучасне середовище насичене фінансовими інноваціям, у яких важко виокремити бажані та

небажані цілі. Відбувається їх перехрещення, де бажаними є захист від ризиків, розсіювання або передача ризику, а небажаними – спекуляції. Частим мотивом фінансових інновацій є арбітраж регулювання, а особливо податкового (адже у світі має місце і конкуренція регулювання, тобто пошук оптимальної юрисдикції, наприклад на реєстрацію компанії або податкової резиденції).

Противагою подібними явищам є функціональний підхід до регулювання та нагляду за фінансовим ринком, узгодження ключових норм і стандартів, нормативно-правової бази та системного нагляду над платіжними системами та інфраструктурою фінансового і страхового ринків. На практиці це передбачає регулювання певних операцій незалежно від того, який суб'єкт їх виконує.

Одним із прикладів поширення нових видів страхування може служити кіберстрахування, тобто страховий захист від втрати інформації, кібератаки [10]. Особливо це стосується сфер, де інтелектуальний чи інформаційний складник є основою вартістю продукту, наприклад сучасна фармацевтична галузь чи фінансові посередники.

Переважно цей вид страхування передбачає захист інформації клієнтів від викрадення. Ринок цієї страхової послуги за 2016 р. у США становив \$36,9 млн, що на 89% більше, ніж у 2015 р. Згідно з прогнозами, цей вид досягне в 2020 р. рівня збитків \$2 трлн. [11] Основну увагу до себе привернув цей вид страхування після падіння на 1,9% акцій фармацевтичного гіганта Abbott Laboratories АВТ через можливість проведення маніпуляцій хакерами деякими дефібриляторами та кардіостимуляторами.

Не менша кількість і позитивних прикладів використання високих технологій для здешевлення страхових полісів. Страхування у сфері транспорту вийшло на новий рівень завдяки використанню технології GPS та мініатюрних GPS-трекерів. Їх наявність не лише зменшує ймовірність викрадення транспортного засобу чи його вантажу, а й у поєднанні з мобільними додатками дає змогу встановлювати знижку на вартість страхового полісу КАСКО залежно від стилю водіння і пробігу транспортного засобу.

Дані про якість водіння збираються протягом певного періоду часу за допомогою спеціального навігаційно-зв'язкового пристрою, встановленого в автомобілі.

Розумне страхування допомагає автовласникам не тільки значно економити у разі оформлення поліса КАСКО, а й вирішувати спірні питання у разі настання страхового випадку. Страхові компанії, своєю чергою, отримують можливість «профілювання» клієнтської бази та розроблення більш цільових тарифних планів.

Реалізація інновацій, для запровадження яких потрібна участь держави, відбувається значно повільнішими темпами. Упродовж останніх шести років ведеться підготовка до запровадження електронної форми страхового договору. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, 2 лютого 2017 р. прийняла Розпорядження, яким затвердила Положення про особливості укладання електронних договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, розроблене відповідно до Закону України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [12] та Закону України «Про електронну комерцію» [13]. Незважаючи на тривалу роботу

з розроблення та практичного застосування електронної форми страхового договору обов'язкового страхування автоцивільної відповідальності та відчутні позитивні зрушення, фактично використання даної можливості все ще залишається потенційною перевагою та спрощенням.

Зважаючи на поширення нових видів і технологій страхування, що ще більше ускладнює вибір страхової послуги, заслуговує на увагу проблематика страхової грамотності, яку можна трактувати як сукупність дій та процесів щодо передачі знань про страхування, спрямованих на формування прозорості страхових послуг і навичок раціонального використання страхового захисту.

Неможливо переоцінити наявність різних форм страхової просвіти, чи навчань які б пояснювали сутність страхового захисту, а також правил організації і функціонування ринку страхових послуг. Не може від нього ухилитися держава, адже такими чином реалізується управління соціальними ризиками та забезпечується сталий розвиток економіки.

Послідовна державна політика у страховій сфері повинна бути базована на формуванні сприятливого середовища для запровадження та поширення нових видів страхових послуг для забезпечення сталого розвитку.

Фактично дії держави не можуть обмежуватися лише питаннями про умови правової організації чи функціонування ринку страхових послуг. Саме держава повинна сприяти розвитку страхування через поширення грамотності громадян на страхову тематику.

Перекладання державою освітніх функцій та заходів на вищі навчальні заклади економічного профілю, на жаль, не дає змоги досягнути поставлених цілей. Водночас освітніми заходами повинні бути зацікавлені, зокрема, страхові компанії. Проте страхові компанії – ніби несвідомо – більшу вагу зосереджують на рекламних бюджетах, фактично переманюючи один в одного клієнтів за рахунок більш інтенсивної реклами, ніж турбуючись про загальний інформаційний розвиток ринку, наповнення власного веб-сайту чи поширення страхової грамотності та відповідного навчання потенційних споживачів страхового захисту.

Дефіцит знань є не єдиною проблемою, що суттєво обмежує попит на страхові послуги. Хороша освіта не є підставою для набуття окремих страхових продуктів та не забезпечує високої схильності до придбання страхового захисту, навіть якщо з економічного погляду це виглядає очевидною перевагою. Та з позиції психології ігнорування можливостей страхування це виявляється абсолютно нормально і відповідно до природи людини, адже людина часто не раціональна і робить багато економічних помилок. Однією з причин помилок є так званий егоцентричний ухил (self-serving bias).

Проявляється він через сприйняття самого себе як кращого від середнього значення, тобто від пересічного обивателя. Це, своєю чергою, робить сильний вплив на схильність до придбання страхових продуктів, адже порушує здатність до правильної оцінки ризику. Люди, як правило, виходять із припущення, що ймовірність настання якогось нещастя в них значно менша, ніж у разі оцінки ризику інших індивідів. Саме тому подібні особливості як технологічного, так і психологічного характеру формують умови для поширення та розвитку страхової справи.

**Висновки.** Отже, на страховому ринку України ми спостерігаємо боротьбу страхових компа-

ній за частку ринку, а не за його розвиток. Дана стратегія базується на архетипі мислення, що на ринку страхових послуг домінують активні продажі і послуга продається, а не купується.

Інновації на ринку страхових послуг можна умовно поділити на економічні, фінансові та технічні, які, своєю чергою, стосуються нових технологій, інститутів або ринків збуту та, відповідно, мають характер процесів, інституцій, а також, видів та продуктів страхування. Дані інновації в інших сферах створюють нові загрози, що генерують нові ризики та види страхування.

Зважаючи на поширення нових видів і технологій страхування, що ще більше ускладнює

вибір страхової послуги, заслуговує на увагу проблематика страхової грамотності, яку можна трактувати як сукупність дій та процесів щодо передачі знань про страхування, спрямованих на формування прозорості страхових послуг і навичок раціонального використання страхового захисту. Водночас формування сприятливого середовища для поширення страхових послуг зумовлене не лише наявним ресурсам, а в першу чергу розмірам доходів фізичних осіб. Саме тому, на нашу думку, лише збагачення та зростання доходів фізичних осіб сприятиме активізації інтересу до фінансової грамотності та відповідного страхового захисту.

#### Список використаних джерел:

1. Siemionczyk G. Social trading – gdy nie umiesz inwestować / G. Siemionczyk // Bloomberg Businessweek Polska. – 2013. – № 23.
2. Приказюк Н.В. Роль Інтернету в реалізації страхових послуг / Н.В. Приказюк, Т.П. Моташко // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – № 156. – С. 52–56.
3. Molyneux P. Financial Innovation Financial Times Lexicon / P. Molyneux // That Make Your Life Easier in 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lexicon.ft.com/term?term=financial-innovation>.
4. Möslein F. Finanzinnovation als Rechtsproblem: Einordnung, Bewertung und Regulierung / Florian Möslein // Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft (ZBB). – 2013. – № 1. – р. 1–16.
5. Modigliani F. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment/ Franco Modigliani, Merton Miller // The American economic review. – 1958. – р. 261–297.
6. Луцишин З. Морал зростання зовнішньої заборгованості України в умовах доларизації економіки / З. Луцишин, Т. Цвігун // Міжнародна економічна політика. – 2012. – № 1–2. – С. 97–124.
7. Приказюк Н.В. Нові можливості для розвитку страхової системи України / Н.В. Приказюк, Т.П. Моташко // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Т. 1. – № 4. – С. 177–192.
8. Кравчук Н.Я. Фінансові дисбаланси світової економіки в умовах асиметрій глобального розвитку: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.00.02 / Н.Я. Кравчук. – Тернопіль: ТНЕУ. – 2014. – 539 с.
9. Truszkowski J. Niepowodzenia w wykorzystaniu instrumentów pochodnych na rynkach finansowych/ J. Truszkowski // Instrumenty pochodne w globalnej gospodarce, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2012.
10. Bolot J. Cyber Insurance as an Incentive for Internet Security/ Bolot, Jean; Lelarge, Marc// Managing information risk and the economics of security. Springer US, 2009. – р. 269–290.
11. Teitelbaum R. Cyber Insurance Becomes a Must for More Manufacturers / R. Teitelbaum // The Wall Street Journal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wsj.com/articles/cyber-insurance-becomes-a-must-for-more-manufacturers-1492426801>.
12. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України від 1 липня 2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 1. – Ст. 1.
13. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2015. – № 45. – Ст. 410.

**Клапків Ю. М.**

Тернопольский национальный экономический университет

#### ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА

##### Резюме

В статье проанализированы основные особенности формирования благоприятной среды для развития рынка страховых услуг. Обосновано разделение инноваций на рынке страховых услуг относительно новых технологий, институтов или рынков сбыта, которые имеют характер процессов, институций, а также видов и продуктов страхования. Данные инновации в других сферах создают новые угрозы, что, в свою очередь, генерирует новые риски и виды страхования. Это создает потребность в повышении финансовой грамотности населения для обеспечения устойчивого развития страховой отрасли.

**Ключевые слова:** страхование, благоприятная среда, страховые услуги, финансовые инновации, страховая грамотность.

**Кlapkiv Yu. M.**

Ternopil National Economic University

#### CREATING FAVOURABLE CONDITIONS FOR THE DISSEMINATION AND DEVELOPMENT OF INSURANCE BUSINESS

##### Summary

The basic determinants of a favourable environment for the development of insurance market are analysed. The innovation division in the insurance market concerning new technologies, institutions, or markets, which have the nature of processes, and also kinds and products of insurance, are grounded. The given innovations create new threats in other areas, which generate new risks and types of insurance. The fact, mentioned above, creates the need for increasing financial literacy among the population for the sustainable development of the insurance industry.

**Key words:** insurance, enabling environment, insurance services, financial innovation, insurance education.

УДК 336.71

Ситник І. П.  
Бодарева Т. І.

Національний університет харчових технологій

**СТРАТЕГІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ  
В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ**

Уточнено економічний зміст банківських платіжних систем, охарактеризовано основні їх види. Досліджено сучасний стан банківських платіжних систем в Україні. Розглянуто проблеми модернізації банківських платіжних систем в умовах глобальної фінансової кризи. Розроблено стратегію модернізації банківських платіжних систем в Україні.

**Ключові слова:** банківська платіжна система, розрахунки, фінансово-економічна криза, стратегія, модернізація, банк.

**Постановка проблеми.** За умов розвитку сучасних інформаційних технологій банківські платіжні системи набувають особливого суспільного значення, оскільки це не лише ключовий компонент фінансової системи будь-якої країни, але й запорука розширеного відтворення всього національного господарського комплексу. Водночас це сфера, яка безпосередньо піддається випробуванням та викликам глобальних фінансово-економічних криз. Перебіг подій валютно-фінансової кризи 2008 р. в Україні та світі продемонстрував необхідність підвищеної уваги центральних банків до таких факторів монетарної стабільності, як управління потоками банківської ліквідності, стимулювання внутрішніх заощаджень та забезпечення довіри до банківської системи. Це вивело на перше місце питання, що стосуються мінімізації ризиків і підвищення ефективності банківських платіжних систем як матеріальної основи інтенсивнішої трансформації заощаджень в інвестиції та забезпечення безперебійного процесу платежів в економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наукових дослідженнях питання модернізації й удосконалення банківських платіжних систем в умовах фінансово-економічної кризи майже не вивчалось. Окремі аспекти вдосконалення банківських платіжних систем на сучасному етапі розвитку світової фінансової системи висвітлювали Т. Адабашев, Т. Ковальчук, В. Кравчук, В. Лук'янов, Ю. Тараненко, Д. Хоружий та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Нині низка питань ефективності та вдосконалення функціонування банківських платіжних систем в умовах фінансово-економічної кризи потребують подальших досліджень. Порушена проблематика вимагає також системного аналізу і комплексного пошуку шляхів оптимізації взаємодії комерційних банків України з міжнародними платіжними системами та мінімізації ризиків, пов'язаних із цією діяльністю.

**Мета статті** полягає у дослідженні стану, проблем та розробленні стратегії модернізації банківських платіжних систем в умовах фінансово-економічної кризи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективне функціонування безпечної та надійної банківської платіжної інфраструктури знижує витрати на обмін товарами та послугами, сприяє підвищенню стабільності фінансового сектора і розширенню доступу до фінансових послуг. Зважаючи на надзвичайну важливість банківських платіжних систем, вони підлягають регулюванню не тільки з боку центральних банків, але й також спеціалізованих міжнародних організа-

цій, зокрема таких, як Комітет по платіжним та розрахунковим системам, підрозділ Банку міжнародних розрахунків, МВФ, Світовий банк тощо. Важливість банківських платіжних систем збільшилася протягом останніх років на фоні стрімкого зростання кількості й обсягу фінансових розрахунків. Більше того, рівень фінансових інновацій та досягнення у сфері інформаційних і комунікаційних технологій сприяли реорганізації національних та міжнародних платіжних систем. Глобалізація та НТП призвели до значних змін у цій сфері та нових викликів, тому дуже важливо приділити значну увагу новим рисам платіжних систем.

Насамперед слід зазначити, що у науковій літературі мають місце різні (залежно від обраних дослідниками критеріїв) визначення банківської платіжної системи. Найбільш поширене розуміння банківської платіжної системи визначає її як метод проведення ділових операцій в економіці. Також існує тлумачення платіжної системи як «механізму переказу коштів від однієї особи іншій за законами, правилами та стандартами, що визначають права, обов'язки та відповідальність учасників» [1, с. 33]. Із виникненням віддалених розрахунків та безготівкових коштів постає необхідність присутності посередника, що виконує переказ депозиту або вимог про відшкодування боргових зобов'язань. Зазначені функції беруть на себе комерційні банки. Заповнивши нішу в ланцюзі розрахунків між покупцем та продавцем, банки пропонують нові форми і види розрахунків залежно від потреб платників та покупців, що супроводжується розробленням відповідної нормативної бази. Платіжна система являє собою «сукупність правил, установ та технічних механізмів для переказу коштів» [1, с. 34]. Платіжну систему можна визначити й як «сукупність коштів, які необхідні для дотримання зобов'язань, що виникають унаслідок здійснення економічної діяльності» [2, с. 53].

Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», платіжна система – це платіжна організація, учасники платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними під час проведення переказу коштів. Проведення переказу коштів є обов'язковою функцією, що має виконувати платіжна система [3].

На нашу думку, оптимальний підхід до розуміння сутності банківської платіжної системи полягає в трактуванні її як набору платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними та організаційними правилами

і процедурами, що регламентують використання цих інструментів та механізмів [2, с. 55].

Під час вивчення платіжних систем можна виділити різні критерії їх класифікації, до основних з яких належать: склад учасників і спосіб їх взаємодії; форма власності; ступінь підпорядкування учасників; види застосовуваних платіжних інструментів; терміновість переказів та розміри платежів; сфера розповсюдження.

Загальні принципи для організації платіжних систем, відомі як «стандарти Ламфалуссі», були проголошені на початку 90-х років минулого століття та оприлюднені Банком міжнародних розрахунків і відображають мінімальні стандарти проектування та функціонування платіжних систем, головним чином, із позиції управління ризиками, а також нагляду за ними з боку центральних банків [4, с. 17].

Водночас виклики та загрози глобальної фінансово-економічної кризи зумовили очевидну необхідність виробити нову стратегію функціонування банківських платіжних систем.

Модернізація банківської платіжної системи України передбачає, перш за все, якісні зміни та чітку компонентну ієрархію у фінансово-платіжній системі країни загалом. У конкретному виразі йдеться про такі складники національної платіжної системи:

Національна система електронних платежів Національного банку України (НСЕП або СЕП).

Внутрішньобанківські платіжні системи.

Програмні комплекси, що забезпечують автоматизацію роботи банків, – «Операційний день банку».

Система «клієнт – банк», яка забезпечує електронні розрахунки та гарантує своєчасність та оперативність платежів на міжбанківському рівні.

Система здійснення масових електронних платежів шляхом використання пластикових карток (СЕМП).

Кожна із зазначених платіжних систем виконує свою функцію, має певну специфіку і виконує роль у якісному забезпеченні здійснення розрахунків. Водночас Національна система електронних платежів Національного банку України є фактично базовою для всіх інших систем.

Найважливішою особливістю сучасної національної платіжної системи (НПС) є практичне завершення переходу від платіжних систем, що базувалися на переважаючому використанні паперових документів, до електронних систем платежів. Попри те, що традиційні безготівкові платіжні інструменти (чеки, платіжні доручення, авізо тощо) поки ще достатньо розповсюджені на вітчизняних теренах, усе більш виразною тенденцією стає використання електронних платежів [5, с. 50]. Саме даний інноваційний стрибок в інформаційно-технологічному забезпеченні функціонування НПС відкриває реальну можливість для практичного вирішення найбільш важливої проблеми – формування концепції єдиного платіжного простору в національних економіках.

На території України застосовуються спеціальні платіжні засоби, емітовані членами внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем. Їх емісія в межах країни проводиться виключно банками-резидентами, які мають ліцензію НБУ на здійснення таких операцій та уклали договір із внутрішньодержавною або міжнародною платіжною системою.

Серед внутрішньодержавних систем масових електронних платежів в Україні існують

Національна система масових електронних платежів «ПРОСТІР» (попередня назва НСМЕП), «Укркарт», одноемітентні (внутрішньобанківські) платіжні системи, впроваджені окремими вітчизняними банками.

«ПРОСТІР» (НСМЕП) – внутрішньодержавна банківська багатоемітентна платіжна система масових платежів, яка була створена за підтримки й за ініціативи Національного банку України, де розрахунки за товари і послуги, одержання готівки та інші операції здійснюються з використанням спеціальних платіжних засобів за технологією, що розроблена Національним банком. До спеціальних платіжних засобів «ПРОСТІР» належать платіжні картки та мобільні платіжні інструменти [6, с. 98].

Нині банки України беруть активну участь у міжнародних платіжних системах. Відповідно до чинного законодавства [3; 7], міжнародна платіжна система – це платіжна система, у якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом, та яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн, забезпечує переказ грошей з однієї країни в іншу. Найвідомішими у світі банківськими платіжними системами є VISA International, American Express, Diners Club International, MasterCard International. Зараз найбільшою міжнародною платіжною організацією у світі є VISA International, на яку припадає 60% ринку банківських карток. Другою за світовими показниками є MasterCard International, яка володіє 30% світового ринку [8, с. 33].

Аналіз статистичних даних роботи СЕП щодо переказу грошових коштів між банками свідчить про те, що система протягом останніх років задовольняла потреби її учасників у переказі коштів. Однак необхідність модернізації банківських платіжних систем в Україні зумовлена такими причинами та факторами:

процесами розвитку у фінансовому й нефінансовому секторах економіки, що формують нові потреби в платіжних інструментах і послугах та створюють нові можливості їх використання, а саме появу нових банківських продуктів і послуг, формують нові умови конкуренції, збільшують доступність фінансових послуг;

усвідомленням зростаючих ризиків банківської платіжної системи в умовах фінансово-економічної кризи, пов'язаних зі значним рівнем тінізації безготівкових розрахунків, збільшенням кількості шахрайства та хакерських атак у банківських платіжних системах;

значним рівнем відкритості економіки України та процесами входження країни в європейський платіжний простір.

Ураховуючи вищезазначене, модернізація банківських платіжних систем в умовах фінансово-економічної кризи – це передусім гарантування стабільного й безпечно розв'язку банківської системи у цілому, а тому є ключовим завданням для окремих держав та міжнародних фінансових організацій.

На нашу думку, основні стратегічні напрями щодо модернізації банківських платіжних систем в Україні з урахуванням міжнародного досвіду у цій сфері мають полягати у такому:

Залучення найбільших банків до участі в платіжній системі «ПРОСТІР», яка є загальнодержавною, надійною та використовує у роботі смарт-картки. Для цього на державному рівні потрібно прийняти рішення про фінансування витрат на модернізацію програмного забезпечення під обслу-

говування карток «ПРОСТІР» для можливості підключення банків до цієї системи.

Для ефективного функціонування та забезпечення надійності платіжна система повинна бути розроблена з адекватним контролем несанкціонованого доступу чи втручання в дані платіжного балансу. За даними неофіційної статистики [8; 9], карткові шахраї щорічно викрадають в українців близько 2 млн дол. Проблема безпеки коштів на кратках є актуальною, оскільки в Україні емітуються переважно досить дешеві картки, тому банківським установам для забезпечення надійності та уникнення ризиків шахрайств доцільно посилити системи захисту на операції з пластиковими картками, а також активно впроваджувати емісію смарт-карток.

Особлива увага щодо безпеки функціонування банківських платіжних систем повинна бути приділена таким заходам, як: забезпечення фізичної та технологічної безпеки процесу виробництва карток, процесування трансакцій та забезпечення процесу авторизації; шифрування інформації за картками під час передачі каналами зв'язку; перевірка процесів зберігання, виробництва та відправки карток і PIN-конвертів; обмеження та розмежування рівнів доступу співробітників до інформації за картками у системі банку; контроль над дотриманням правил безпеки та збереження інформації в банку, процесинговому центрі; створення спеціалізованої структури, що аналізує ризики та безпеку карткового проекту.

Для відвернення шахрайств вважаємо за дієве здійснювати: вироблення загальної стратегії та цілей конкретного карткового проекту; ідентифікацію клієнта під час оформлення заяви на виготовлення картки; виготовлення, отримання картки і PIN-коду клієнтом; упровадження програм із запобігання шахрайству; моніторинг операцій у режимі реального часу; захист фінансової інформації про рух коштів на карткових рахунках для забезпечення максимальної конфіденційності; роботу з персоналом для виявлення спроб шахрайства на ранніх стадіях; виявлення та розслідування фактів здійснення шахрайських трансакцій; взаємодію з вищими ланками управління для оперативного процесу прийняття рішень; постійну співпрацю між банками та платіжними системами.

Реалізація вищеперерахованих заходів у процесі модернізації банківських платіжних систем дасть змогу прискорити платежі, мінімізувати ризики та уникнути шахрайств, оптимізувати рух коштів банків на рахунках, спрямувати ресурси, що вивільнилися, на фінансовий ринок і, зрештою, підвищити рентабельність діяльності вітчизняних банків.

Посилення державного контролю і нагляду за діяльністю в Україні банківських платіжних систем, зокрема за діяльністю системно важливих платіжних систем, що можуть спричинити системні порушення на внутрішньому та міжнародному ринках, удосконалення законодавства відповідно до міжнародних стандартів щодо надійності й ефективності платіжних систем. Міжнародні фінансові установи, зокрема Банк міжнародних розрахунків та Європейський центральний банк, визнають провідну роль банківських платіжних систем для підтримки фінансової стабільності країни. З огляду на це та для сприяння безперервному й ефективному функціонуванню платіжних систем центральні банки світу розпочали здійснювати нагляд (оверсайт) за платіжними системами.

Нагляд (оверсайт) за платіжними системами – це діяльність центрального банку з моніторингу, оцінювання платіжних систем та в разі необхідності ініціювання змін щодо їх діяльності для забезпечення безперервного, надійного й ефективного функціонування відповідних систем [10].

Для подальшого успішного розвитку національного карткового ринку необхідно впровадити концепцію єдиного національного платіжного простору (ЄНПП) в Україні з пріоритетом вітчизняних правил щодо всіх внутрішньодержавних операцій за платіжними картками. Основою концепції, на думку більшості науковців та експертів, повинно стати положення, що всі операції, здійснені в межах України із застосуванням емітованих вітчизняними банками платіжних карток усіх платіжних систем, розглядаються як внутрішньодержавні й повинні підпорядковуватися національним правилам та бути технологічно оброблені (процесовані) в Україні за повним операційно-розрахунковим циклом (маршрутизація авторизаційних запитів, обчислення клірингових сальдо, розрахунки з банками-учасниками). Це надасть можливість населенню здійснювати операції з платіжними картками, випущеними українськими банками, на кожному українському терміналі чи у системі банкоматів [11, с. 48].

Основні принципи єдиного національного платіжного простору: використання відкритих міжнародних стандартів персоналізації карток і передачі даних (ISO, EMV); установа єдиних національних операційних правил на ринку платіжних карток; наявність єдиного національного клірингового центру для обробки всіх внутрішньодержавних операцій; виконання Національним банком України функції єдиної розрахункової установи; запровадження єдиних міжбанківських комісій (interchange fee) для аналогічних карткових продуктів різних брендів, введення єдиних клірингових тарифів; визначення єдиної еквайрингової мережі, що забезпечуватиме прийом карток національних і міжнародних брендів у всій торговельній мережі.

Таким чином, у разі впровадження Концепції банківська карткова система в Україні буде повністю прозорою для всіх її учасників, включаючи держателів карток. Головна роль у реалізації запропонованої Концепції єдиного національного платіжного простору має належати Національному банку України, який розробляє, узгоджує з банками та затверджує національні правила і стандарти проведення операцій із використанням платіжних карток та подання їх на внутрішньодержавний кліринг і встановлює правила і процедури врегулювання спірних ситуацій між банками-учасниками.

Нині в країнах Єврозони на завершальній стадії перебуває формування SEPA (Single European Payments Area, Єдина Європейська Платіжна Зона) – єдиного платіжного простору в євро, який надаватиме можливість європейському громадянину здійснювати грошові перекази в межах зони євро з єдиного банківського рахунку, з використанням єдиного набору платіжних інструментів, з однаковими часовими обмеженнями, з такою ж простотою, вартістю та рівнем безпеки, як і в межах національного ринку. Під час упровадження Концепції в життя слід урахувати також і досвід створення SEPA (протоколи, процедури й ін.), адже український платіжний простір не може бути ізолюваним від європейського [11, с. 50].

**Висновки.** За результатами виконаного дослідження зазначаємо, що модернізація банківських платіжних систем в умовах фінансово-економічної кризи – це передусім гарантування стабільного й безпечного розвитку банківської системи у цілому, тому є ключовим завданням для окремих держав та міжнародних фінансових організацій. Основні стратегічні напрями щодо модернізації банківських платіжних систем в Україні розроблено й обґрунтовано такі: 1) залучення найбільших банків до участі в національній системі електронних платежів, яка є загальнодержав-

ною, надійною та використовує в роботі смарт-картки; 2) посилення систем захисту на операції з пластиковими картками; 3) підвищення рівня державного контролю і нагляду за діяльністю в Україні банківських платіжних систем (оверсайт), удосконалення законодавства відповідно до міжнародних стандартів щодо надійності й ефективності платіжних систем; 4) упровадження концепції єдиного національного платіжного простору (ЄНПП) з пріоритетом вітчизняних правил щодо всіх внутрішньодержавних операцій за платіжними картками.

#### Список використаних джерел:

1. Адабашев Т.К. Платіжні системи: проблеми господарсько-правового забезпечення функціонування та розвитку: [монографія] / Т.К. Адабашев. – Харків: Право. – 2015. – 242 с.
2. Ковальчук Т.Т., Лук'янов В.С. Сучасні платіжні системи: [монографія] / Т.Т. Ковальчук, В.С. Лук'янов. – К.: Знання, 2010. – 190 с.
3. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 № 2346-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. BIS Report of Committee on Interbank Netting Schemes of the central banks of G10 countries – Lamfalussy Report Part C «Minimum-Standards for the Design and Operations of Cross-border and Multi-Currency Netting and Settlement schemes» // Basle. – 1990. – Publ. № 4, November. – P. 17.
5. Лук'янов В. Оптимізація платіжних систем в умовах фінансової кризи / В. Лук'янов // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 115. – С. 49–51.
6. Електронні платіжні системи: [навч. посіб.] / Ю.О. Тараненко [та ін.]. – К.: Три К. – 2013. – 229 с.
7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Ринок карткових платежів України: міжнародний досвід та національне регулювання / В. Кравчук, О. Прем'єрова // Аналітичний звіт. – К.: АДЕФ-Україна. – 2012. – 60 с.
9. Хоружий Д. Стійкість банківської системи України в контексті внутрішніх та зовнішніх викликів / Д. Хоружий // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 1. – С. 44–51.
10. Концепція запровадження нагляду (оверсайта) за платіжними системами в Україні, затверджена Постановою Правління НБУ від 15.09.2010 № 426 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Балакіна Ю. Оверсайт платіжних систем: сутність і напрямки впровадження в Україні / Ю. Балакіна // Вісник НБУ. – 2014. – № 7. – С. 44–50.

**Сытник И. П.**

**Бодарева Т. И.**

Национальный университет пищевых технологий

#### СТРАТЕГИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

##### Резюме

Уточнено економічне содержание банківських платіжних систем, охарактеризовані основні їх види. Исследовано сучасне стан банківських платіжних систем в Україні. Рассмотрены проблемы модернізації банківських платіжних систем в умовах глобального фінансового кризиса. Разработана стратегія модернізації банківських платіжних систем в Україні.

**Ключевые слова:** банківська платіжна система, розрахунки, фінансово-економічний кризис, стратегія, модернізація, банк.

**Sytnyk I. P.**

**Bodarieva T. I.**

National University of Food Technologies

#### THE STRATEGY OF MODERNISATION OF BANK PAYMENT SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

##### Summary

Clarified the economic substance of banking payment systems, described the main types of them. The current state of bank payment systems in Ukraine is investigated. It is considered problems of modernisation of bank payment systems in the conditions of global financial crisis. It is developed a strategy of modernisation of bank payment systems in Ukraine.

**Key words:** bank payment system, payments, financial and economic crisis, strategy, modernisation, bank.

## РОЗДІЛ 7

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Абасов В. А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

### МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ

У статті проаналізовано документи бюджетного планування, які є об'єктом аудиту ефективності у різних країнах світу, визначено показники розвитку держав для оцінки державного аудиту, проаналізовано взаємозв'язок показників розвитку країни на різних рівнях підготовки документів з планування для цілей аудиту.

**Ключові слова:** аудит ефективності, державний аудит, оцінка показників, планування.

**Постановка проблеми.** Зубожіння населення України, яке відбувається внаслідок неефективної фінансової політики уряду, потребує не лише політичних впливів, але й професійних коригувань у сфері державного управління. Системи вимірювання ефективності управління варіюються залежно від країни; деякі країни вимірюють ефективність на державному рівні, деякі – на рівні програм уряду, а інші – на загальнодержавному рівні. Макроекономічні показники більш широко використовуються для виміру розвитку країн, але вони не є абсолютними, оскільки вони не враховують ключові елементи соціального прогресу. Оцінка показників ефективності ще на етапі планування може сприяти підвищенню якості діяльності уряду і в кінцевому підсумку підвищенню рівня життя населення.

Мета оцінки запланованих показників ефективності розвитку країни полягає в тому, щоб систематично застосовувати заходи і звітувати за різними аспектами добробуту, що є важливими для громадян з точки зору вимірів економічної, екологічної та соціальної стійкості. Основні національні показники, як свідчить міжнародна практика планування, є невеликим набором показників, що відображають позицію держави і вимірюють економічний, екологічний, соціальний і культурний прогрес в досягненні цілей країни. В ідеалі система ключових національних показників є частиною національного планування та системи ефективного управління. Ключові показники є найбільш важливою складовою національних показників, які можуть розраховуватись і на національному рівні, і під час галузевого планування. Отже, їх оцінка в результаті аудиту ефективності допоможе скоригувати курс державного управління в сфері фінансового забезпечення пріоритетів розвитку країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аудиту ефективності в частині організаційних та методичних, теоретичних та практичних розробок досліджувалось зарубіжними та вітчизняними вченими. Як свідчить аналіз наукових праць, нині у вітчизняній теорії та практиці сформувався понятійний апарат державного аудиту та його різновидів, до яких відноситься і аудит ефективності. Йдеться про роботи С.В. Бардаша, М.І. Бондара, І.К. Дрозд, С.Я. Зубілевич, В.Ф. Максимової, А.В. Мамишева, О.Ю. Редько, В.К. Симоненко, Ю.Л. Слободяник, В.О. Шевчука та інших вчених.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Дослідження міжнародного досвіду аудиту ефективності щодо визначення проблемних сфер бюджетного планування дає змогу розглядати показники планування як об'єкти аудиту ефективності та сформуванню предметну основу для здійснення таких перевірок вітчизняними державними аудитором.

**Мета статті** полягає у поглибленні методичних засад визначення предметної області аудиту ефективності під час перевірки показників бюджетного планування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для досягнення цілей дослідження ми використали результати аудитів ефективності країн-членів ІНТОСАІ. Вивчення міжнародного досвіду державного аудиту бюджетного планування дає змогу отримати більш широке уявлення про ефективне управління і системи показників розвитку в країнах світу. Дослідженню підлягали країни, в яких система ключових показників впливає зі стратегічного планування та вимірювання ефективності, заснованих на короткому переліку розроблених показників, а також країни, в яких система ключових показників як така не існує. Окремі макrorівневі показники на національному рівні визначені тільки в статистичних показниках для Цілей розвитку тисячоліття ООН, Статистичного довідника ОЕСР, Ініціативи з показниками сталого розвитку (Sustainable Development Indicators initiative) або для будь-якої регіональної ініціативи (наприклад, структурні показники для Європейського Союзу).

Інформація, зазначена у дослідженні, була отримана з офіційного сайту ІНТОСАІ, офіційних сайтів вищих органів державного аудиту країн-членів ІНТОСАІ та була доповнена інформацією з загальнодоступних джерел (наприклад, Інтернет). Загалом нами проаналізована інформація про діяльність 47 зарубіжних органів державного аудиту щодо аудиту ефективності процесу бюджетного планування. Інформація актуальна станом на початок жовтня 2016 року.

Перший етап дослідження питання бюджетного планування і оцінки його ефективності спрямований на визначення загальної ситуації з управлінням ефективністю в кожній країні. Нами була зібрана інформація про елементи управління ефективністю (визначення цілей, вимірні завдання і орієнтири як частина планування, а також розробка показників і аналіз даних в рамках виміру ефективності) на різних рівнях, а саме на націо-



нальному, субнаціональному, на рівні державних структур, установ, бюджетних програм тощо.

Другий етап дослідження було присвячено вивченню питання про те, чи є бюджетне планування взаємопов'язаним процесом на всіх рівнях, а також чи є вимір ефективності послідовним. Розпочинаючи дослідження, ми визначили пріоритетні теоретичні основи, які слугували гіпотетичною базою під час вивчення аудиту ефективності практики бюджетного планування 47 країн:

- показники планування є невід'ємною частиною бюджетного процесу і повинні бути визначені на всіх рівнях його здійснення;
- всі рівні планування повинні бути взаємопов'язаними, а аудит ефективності має їх охоплювати;
- показники на всіх рівнях (як зверху вниз, так і знизу вгору) повинні бути порівняними і послідовними;
- всі показники для цілей аудиту ефективності повинні бути вимірними;
- національні цілі і завдання повинні бути взаємопов'язаними з наднаціональними (міжнародними або регіональними) цілями.

Дослідження показало, що планування і система вимірювання ефективності багато в чому залежить від політичних, законодавчих і адміністративних систем в конкретній країні. Майже всі країни здійснюють планування на національному рівні, це стосується навіть країн з децентралізованим урядом, таких як Канада, Швейцарія, Австрія і Німеччина. Однак у Канаді формування показників на рівні бюджетного планування є обов'язком федерального уряду, який звітує за загальнонаціональними економічними й екологічними показниками, але необов'язково за всіма соціальними показниками.

Загальнонаціональні цілі, вимірні завдання і етапи розвитку на національному рівні не визначено лише в чотирьох країнах, а саме Японії, Новій Зеландії, США та Ісландії, тоді як на Фіджі і в Греції встановлені тільки цілі. Вимірювання ефективності на національному рівні не проводиться в шести країнах, що може означати, що навіть в разі наявності планування на національному рівні аудит ефективності і моніторинг здійснення державної політики не проводяться.

У США і Новій Зеландії планування на національному рівні та вимір ефективності не здійснюються через децентралізований характер виконавчої влади та зосередження цих функцій на місцевому рівні, а також у зв'язку з небажанням політичного керівництва формувати загальнонаціональну систему стратегічного планування. Однак в США існують економічні показники і деякі соціальні та екологічні показники, які використовуються скоріше для моніторингу національного стану, а не як основа для національного планування. Відсутність політичної зацікавленості є причиною того, що планування на національному рівні та вимірювання ефективності не проводяться в Ісландії, причому тут ця причина підкріплюється сильною галузевою політикою.

Бюджетне планування на національному рівні під час аудиту ефективності може бути оцінено не в усіх країнах. У 32 країнах, де здійснюється бюджетне планування на національному рівні, існує єдиний державний документ щодо планування, при цьому його вигляд і період видання значно варіюються.

У рамках дослідження було визначено кілька видів загальнонаціональних документів бюджет-

ного планування, проведено групування, яке відображено в табл. 1.

У Словенії, Молдові, Фіджі і Латвії існує більше одного національного документа державного планування. У Словенії це Економічна стратегія розвитку, Національна програма розвитку, Концепція соціально-економічної реформи, План Державного бюджету на дворічний період тощо. У Молдові публікується Національна стратегія розвитку на 2016–2019 роки, Середньостроковий прогноз витрат і Програма діяльності Уряду [6]. У документах, що стосуються державної політики, містяться показники для здійснення моніторингу на національному, галузевому та інституційному рівнях залежно від сфери стратегічного планування. Показники використовуються для оцінки прогресу, а не економічності, продуктивності і результативності вжитих заходів.

На Фіджі є кілька документів, а саме Двадцятирічний план розвитку і Стратегічний план розвитку на 2017–2021 роки, які були розроблені Міністерством фінансів та установою національного планування (National Planning) і схвалені Парламентом. Показники для оцінки планування під час аудиту ефективності в цій країні формуються у цих документах.

У Латвії є кілька документів зі стратегічного планування, затверджених Урядом. Ось деякі з них: «Модель розвитку Латвії: народ на першому місці», схвалена в 2005 році на найближчі 20–30 років, Латвійська довгострокова економічна стратегія, затверджена в 2001 році на найближчі 20–30 років, Латвійський Національний план розвитку на 2014–2020 роки, Єдина стратегія національної економіки, Принципи сталого розвитку Латвії.

Для оцінки ефективності національного планування в тих країнах, де не складається загальнонаціональний документ державного планування, необхідно використовувати документи для планування ключових національних показників. Так, Урядом Данії планування здійснюється на рівні загального макроекономічного розвитку і за окремими галузями, наприклад, у сфері освіти. Основні показники використовуються як для макроекономічного планування, так і для планування в конкретній галузі. Уряд визначає політичні проекти, які мають велике значення для планування. Зазвичай до того, як політичні ініціативи подаються в Парламент, вони розглядаються спеціальними експертними комісіями, куди входять і державні аудитори.

У Великобританії публікується документ з планування, який називається Комплексний огляд витрат. Він відображає пріоритети Уряду і те, як вони будуть здійснюватися, але не охоплює всі напрями діяльності Уряду.

Естонія розробляє Концепцію середньострокового бюджетування, яка включає короткострокові та середньострокові стратегічні цілі та завдання, але вона не може розглядатися як документ, який поширюється на всі галузі державної діяльності.

Аудиту ефективності підлягають не лише обґрунтованість планування того чи іншого показника, але й їх узгодженість з політичними цілями.

Національне планування і розробка показників ефективності є взаємопов'язаними процесами у більшості країн. Однак планування «зверху вниз» представлено у світовій практиці ширше, ніж вимір ефективності «знизу вгору». Аналіз показав, що у 39 країнах планування державної

політики здійснюється «зверху вниз», тільки в 28 країнах здійснюється політика розробки показників ефективності «знизу вгору».

Однак за даними аудитів ефективності процесу планування стає зрозумілим, що на практиці такої узгодженості показників розвитку домогтися важко. Забезпечення логічного зв'язку інформації, що відноситься до кінцевих результатів, безпосередніх результатів і потенційних потреб, є серйозною проблемою під час організації ефективної системи планування в Новій Зеландії. При цьому причини нечітких і неясних цілей і задач можуть бути політичними, як, наприклад, в Суринамі.

Система має на увазі, що цілі, завдання та індикатори повинні бути послідовними і порівняними, однак, оскільки це зазвичай залежить від якості управління і цілого ряду процедур планування, це не завжди так, як, наприклад, у випадку зі Словенією. В Угорщині процес планування державної політики також походить «зверху вниз», а вимір ефективності – «знизу вгору», але при цьому узгодженість показників ефективності в деяких випадках є швидше формальною. Планування державної політики в Норвегії відбувається

переважно «зверху вниз», але в різних областях варіюється.

У Федеральній системі державного управління Канади, згідно з якою федеральні, регіональні, місцеві та муніципальні органи влади є незалежними, відсутня ієрархія планування, зокрема щодо цілей і завдань. Планування державної політики в Німеччині на рівні федерального Уряду здійснюється «зверху вниз», але між федеративними штатами Німеччини і місцевими органами управління воно здійснюється переважно «знизу вгору». Уряд Великобританії домігся значного прогресу в зміцненні взаємозв'язків між цілями і завданнями центрального уряду і місцевих органів влади. Нові Місцеві угоди (Local Area Agreements) оформили взаємозв'язок між урядовими відомствами та місцевими органами влади, проте існує багато інших місцевих установ, до яких не застосовується стандартний підхід.

У Тунісі цілі всіх рівнів влади повинні узгоджуватися з цілями верхнього рівня, позначеними в Національному плані розвитку, який охоплює п'ятирічний період. Крім того, план розвитку містить показники ефективності управління на національному рівні, рівні державних секторів та дея-

Таблиця 1

## Міжнародний досвід оцінки ефективності за документами державного планування

№	Тип документа	Назва документа з планування досліджуваних країн	Використання під час аудиту ефективності
1	Політична програма	Німеччина: Коаліційна Угода між сторонами, що формують Уряд [1].	Є документом державного планування, включає не стільки комплексний оперативний план, скільки набір політичних цілей, тому не може служити як джерело для показників ефективності.
		Болгарія: Програма Уряду, Політичні пріоритети Уряду в сфері Європейської інтеграції, економічного зростання і соціальної відповідальності, розроблені Радою міністрів [2].	Програма Уряду може виступати базою для оцінки ефективності, в ній представлені показники рівня національного розвитку та ефективності роботи державного сектору.
2	Середньостроковий план розвитку або економічна програма	Туніс: п'ятирічний план розвитку (12-й Національний план розвитку на 2012–2016 роки) [7].	План розроблений Міністерством економічного розвитку і містить показники ефективності розвитку на національному рівні, а також державного сектору і деяких установ.
		Китай: П'ятирічний план Національного економічного і соціального розвитку, розроблений і затверджений Національним народним конгресом Китаю [3].	План та інші показники на субнаціональному рівні (муніципальні, регіональні та автономні округи) виступають джерелом інформації для оцінки ефективності.
		Суринам: Багаторічний План розвитку, розроблений Міністерством планування та розвитку, Національним кабінетом з планування Суринаму, Центральним статистичним бюро, Міністерством фінансів.	Не використовується для аудиту.
		Корея: документ «100 Національних програм», що охоплює п'ятирічний період (2013–2017 роки), розробляється за участі Адміністрації Президента та Прем'єр-міністра.	Відповідно до документа «100 Національних програм» розробляються і оцінюються показники на рівні міністерств, які є основою для оцінки ефективності.
		Королівський Уряд Камбоджі розробляє Єдину стратегію забезпечення зростання, зайнятості, справедливості та ефективності та Національний стратегічний план розвитку.	Ці два документи складають єдину, комплексну стратегію розвитку щодо досягнення цілей і пріоритетів на період 2016–2020 років. Містять показники для оцінки ефективності.
3	Довгостроковий план розвитку або економічна програма	Росія: складається Концепція довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації до 2020 року.	Показники не контролюються за принципами ефективності.
		Королівство Бахрейн: «Бачення економіки Бахрейну 2030», затверджене Радою економічного розвитку [4].	Не підлягають аудиту ефективності.
		Литва: Довгострокова державна стратегія розвитку, що охоплює період до 2020 року.	Показники ефективності на національному рівні, а також показники державного сектору, установ і політичних сфер формуються за стратегією розвитку.
4	Бюджетні документи	Норвегія: Національний бюджет виступає загальнонаціональним документом планування.	Включає в себе показники ефективності на національному рівні.
		Мальта: Річний Бюджет охоплює календарний рік, розробляється Міністерством фінансів, економіки та інвестицій і схвалюється Парламентом [5; 9].	Цей документ є основою для національних і галузевих показників ефективності.

Джерело: складено автором на основі [1–11]

ких установ; однак верхній рівень може містити тільки якісні цілі, які можуть бути переведені в кількісні цілі на більш низьких рівнях.

У Данії вимір ефективності на практиці є логічно послідовним процесом на всіх адміністративних рівнях. Процес формування показників включає в себе консультації та дискусії між різними зацікавленими групами, що проходять до початку безпосереднього політичного процесу, який здійснюється політичними партіями в парламенті, а також в рамках якого приймається узгоджена єдина система вимірювання ефективності.

У рамках створення «Бачення Економіки Бахрейну до 2030 року» ("The Economic Vision 2030 for Bahrain"), прагнучи до раціоналізації національного планування та можливості більш структурованого та поетапного комплексного планування на підрівні, Уряд приступив до здійснення програми з підготовки центральних органів виконавчої влади до проведення інституційного стратегічного і оперативного планування, взаємопов'язаного з вищевказаним Баченням економіки. Реалізація цієї програми охоплює різні рівні управління в кожній установі і слугуватиме надійною базою для оцінки показників планування під час аудиту ефективності.

На міжнародному рівні національні показники розвитку, що визначаються в процесі планування та оцінюються аудитом ефективності, повинні узгоджуватись з тими показниками, які слід відображати у звітності про досягнення міжнародних цілей.

До переліку міжнародних цілей, за якими звітують країни, можна віднести такі документи: Цілі Розвитку Тисячоліття, Лісабонська стратегія і структурні показники ЄС, Стратегія сталого розвитку ЄС, Маастрихтські критерії, Маврикійська стратегія, Тихоокеанський план, Карибський проєкт «Стійкі органічні забруднювачі», Кіотський протокол, СОТ Доха-раунд, Моніторинг сталого

розвитку, Рамсарська конвенція про водно-болотні угіддя [8; 10–11].

Кожна з країн є учасником того чи іншого міжнародного альянсу, який передбачає спільні рішення щодо досягнення певних рівнів розвитку. Міжнародні цілі не завжди чітко пов'язані з національним плануванням і процесом визначення національних цілей розвитку. Що стосується взаємозв'язку Цілей розвитку тисячоліття ООН (ЦРТ) та планування на національному рівні, то лише кілька країн, наприклад, Суринам і Фіджі, вказали, що урядовий документ з планування чітко відображає міжнародні зобов'язання, а в країні існує система національних показників, заснована на рекомендаціях таких міжнародних інститутів, як МВФ і Світовий Банк. Україна, визнаючи ЦРТ, не узгоджує свої національні показники планування з пріоритетами розвитку, визначеними ООН. Конкретна інформація про те, як країни звітують про прогрес у досягненні міжнародних цілей, не є об'єктом аудиту ефективності, проте багато показників, що формуються для цих звітів за міжнародними зобов'язаннями, визначають на підставі національних документів.

**Висновки.** Аналіз практики аудиту ефективності в країнах світу дав змогу з'ясувати, що питання оцінки загальнонаціонального документа державного планування є важливою тематикою державного аудиту. Показники ефективності для різних рівнів влади, включені в документи державного планування, та цільові орієнтири, які викладені в цих документах, узгоджуються з європейськими та світовими критеріями розвитку тисячоліття. Оскільки Цілі розвитку тисячоліття ООН і структурні показники ЄС можуть розглядатися як наднаціональна система ключових показників, доцільно розглянути можливість включення питання формування показників за цими звітами до повноважень аудиту ефективності в Україні.

#### Список використаних джерел:

1. Коаліційна угода Федерального Уряду Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bundesregierung.de/Webs/Breg/EN/Federal-Government/CoalitionAgreement/coalition-agreement.html>.
2. Програма Уряду Болгарії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.government.bg/cgi-bin/ecms/vis/vis.pl?s=001&p=0162&n=1&g>.
3. Огляд Одиннадцятого п'ятирічного плану Китаю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://en.ndrc.gov.cn/hot/t20060529\\_71334.htm](http://en.ndrc.gov.cn/hot/t20060529_71334.htm).
4. Бачення економіки Бахрейну 2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bahrain.bh/wps/wcm/connect/85eca9004ca3c92fa6debf36e8840cc8/Vision%2B2030%2BEnglish%2B\(low%2Bresolution\).pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=85eca9004ca3c92fa6debf36e8840cc8](http://www.bahrain.bh/wps/wcm/connect/85eca9004ca3c92fa6debf36e8840cc8/Vision%2B2030%2BEnglish%2B(low%2Bresolution).pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=85eca9004ca3c92fa6debf36e8840cc8).
5. Бюджет Мальти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.budget2016.com.mt/media/docs/Budget\\_Speech-eng.pdf](http://www.budget2016.com.mt/media/docs/Budget_Speech-eng.pdf).
6. Офіційний сайт Уряду Молдови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gov.md>.
7. Звіт Президента Південної Африки про Показники розвитку 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.thepresidency.gov.za/main.asp?include=learning/me/indicators/mtr2008.html>.
8. Австрійський звіт про Структурні показники ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bmwfg.vg.at/BMWA/Schwerpunkte/Wirtschaftspolitik/Wirtschaftspolitik/006wirtschaftspolitik.htm>.
9. Національна програма реформ Мальти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.gov.mt/image.aspx?site=MFIN&ref=NRPMalta2016>.
10. Цілі розвитку тисячоліття ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/millenniumgoals/bkgd.shtml>.
11. Звіт по Ключовим показниками азіатсько-тихоокеанського регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.adb.org/documents/books/key\\_indicators/2008/pdf/Key-Indicators-2016.pdf](http://www.adb.org/documents/books/key_indicators/2008/pdf/Key-Indicators-2016.pdf).

**Абасов В. А.**

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

### Резюме

В статье проанализированы документы бюджетного планирования, которые являются объектом аудита эффективности в различных странах мира, определены показатели развития государств для оценки государственного аудита, проанализирована взаимосвязь показателей развития страны на разных уровнях подготовки документов по планированию для целей аудита.

**Ключевые слова:** аудит эффективности, государственный аудит, оценка показателей, планирование.

**Abasov V. A.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## INTERNATIONAL EXPERIENCE OF BUDGET PLANNING PERFORMANCE AUDIT

### Summary

The article analyses budget planning documents that are subject to performance audit worldwide. The indicators of the country's development are defined to assess the government audit; the relationship between country's development indicators is analysed at different levels of the planning document preparation for audit objectives.

**Key words:** performance audit, government audit, assessment of indicators, planning.

---

УДК 331.2:657

**Бондаренко Н. М.**

**Семенова О. В.**

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

## ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті розглянуто основні елементи організації внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці. Проаналізовано типові порушення і помилки, які виникають у сфері розрахунків з оплати праці. Обґрунтовано рекомендації щодо удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** контроль, внутрішньогосподарський контроль, організація контролю, оплата праці, розрахунки.

**Постановка проблеми.** У ринкових умовах господарювання жодне підприємство не може обійтися без ефективно діючої системи внутрішньогосподарського контролю, який дає змогу забезпечити законність господарської діяльності підприємства, збереження його активів, попередження негативного впливу факторів, підвищення ефективності основних бізнес-процесів тощо.

Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці відіграє важливу роль у системі управління. Це пов'язано з тим, що облік праці і заробітної плати є трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, оскільки пов'язаний з обробленням великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу.

Правомірно вважається, що ця ділянка має підвищений контрольний ризик. Допущення однієї помилки у розрахунках автоматично веде до цілої серії помилок і порушень, постійні зміни у нормативно-правовій базі, складність та трудомісткість розрахунків, ризик зловживань з боку працівників – все це зумовлює необхідність організації на підприємстві ефективного контролю за розрахунками з оплати праці [1, с. 71]. Проте сьогодні спостерігаються суттєві проблеми у питаннях організації та проведення внутрішнього контролю, адже існує неузгодженість нормативно-правового регулювання, відсутні внутрішні стандарти, а також

спостерігається слабка розробка єдиних методичних основ проведення контролю [2; 3; 4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним питанням організації і методики внутрішньогосподарського контролю за розрахунками з оплати праці приділено увагу в працях М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Н.Г. Виговської, Л.В. Гуцаленка, Г.М. Давидова, Є.В. Калюги, М.Д. Корінька, Л.Г. Ловінської, Л.В. Нападовської, Л.П. Пантелеєва, С.М. Петренко, Б.Ф. Усача, В.О. Шевчука та інших науковців.

Велика кількість праць на досліджувану тематику ще раз доводить необхідність її подальшого розгляду та обговорення.

**Мета статті** полягає у дослідженні теоретико-організаційних аспектів внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці та обґрунтування шляхів його вдосконалення на вітчизняних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах економічної кризи обґрунтованість та дієвість управлінських рішень залежать від внутрішньогосподарського контролю, який виконує роль спеціального механізму «спостереження» на підприємстві. Але в наш час, на жаль, спостерігається недооцінка ролі внутрішньогосподарського контролю в господарській діяльності підприємства, внаслідок чого власники та керівники втра-

**Абасов В. А.**

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

### Резюме

В статье проанализированы документы бюджетного планирования, которые являются объектом аудита эффективности в различных странах мира, определены показатели развития государств для оценки государственного аудита, проанализирована взаимосвязь показателей развития страны на разных уровнях подготовки документов по планированию для целей аудита.

**Ключевые слова:** аудит эффективности, государственный аудит, оценка показателей, планирование.

**Abasov V. A.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

## INTERNATIONAL EXPERIENCE OF BUDGET PLANNING PERFORMANCE AUDIT

### Summary

The article analyses budget planning documents that are subject to performance audit worldwide. The indicators of the country's development are defined to assess the government audit; the relationship between country's development indicators is analysed at different levels of the planning document preparation for audit objectives.

**Key words:** performance audit, government audit, assessment of indicators, planning.

---

УДК 331.2:657

**Бондаренко Н. М.**

**Семенова О. В.**

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

## ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті розглянуто основні елементи організації внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці. Проаналізовано типові порушення і помилки, які виникають у сфері розрахунків з оплати праці. Обґрунтовано рекомендації щодо удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** контроль, внутрішньогосподарський контроль, організація контролю, оплата праці, розрахунки.

**Постановка проблеми.** У ринкових умовах господарювання жодне підприємство не може обійтися без ефективно діючої системи внутрішньогосподарського контролю, який дає змогу забезпечити законність господарської діяльності підприємства, збереження його активів, попередження негативного впливу факторів, підвищення ефективності основних бізнес-процесів тощо.

Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці відіграє важливу роль у системі управління. Це пов'язано з тим, що облік праці і заробітної плати є трудомістким, потребує уваги і сконцентрованості, оскільки пов'язаний з обробленням великої кількості первинної інформації, має багато однотипних операцій, здійснення яких потребує багато часу.

Правомірно вважається, що ця ділянка має підвищений контрольний ризик. Допущення однієї помилки у розрахунках автоматично веде до цілої серії помилок і порушень, постійні зміни у нормативно-правовій базі, складність та трудомісткість розрахунків, ризик зловживань з боку працівників – все це зумовлює необхідність організації на підприємстві ефективного контролю за розрахунками з оплати праці [1, с. 71]. Проте сьогодні спостерігаються суттєві проблеми у питаннях організації та проведення внутрішнього контролю, адже існує неузгодженість нормативно-правового регулювання, відсутні внутрішні стандарти, а також

спостерігається слабка розробка єдиних методичних основ проведення контролю [2; 3; 4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним та практичним питанням організації і методики внутрішньогосподарського контролю за розрахунками з оплати праці приділено увагу в працях М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Н.Г. Виговської, Л.В. Гуцаленка, Г.М. Давидова, Є.В. Калюги, М.Д. Корінка, Л.Г. Ловінської, Л.В. Нападовської, Л.П. Пантелеєва, С.М. Петренко, Б.Ф. Усача, В.О. Шевчука та інших науковців.

Велика кількість праць на досліджувану тематику ще раз доводить необхідність її подальшого розгляду та обговорення.

**Мета статті** полягає у дослідженні теоретико-організаційних аспектів внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці та обґрунтування шляхів його вдосконалення на вітчизняних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах економічної кризи обґрунтованість та дієвість управлінських рішень залежать від внутрішньогосподарського контролю, який виконує роль спеціального механізму «спостереження» на підприємстві. Але в наш час, на жаль, спостерігається недооцінка ролі внутрішньогосподарського контролю в господарській діяльності підприємства, внаслідок чого власники та керівники втра-

чають здатність впливати на процеси, які відбуваються на їх підприємствах.

На думку В.О. Шевчука, нехтуючи контролем (свідомо або несвідомо) суб'єкти втрачають можливість порівнювати, а також пізнавати реальність [5]. Важливість контролю підтверджує і М.С. Пушкар, стверджуючи, що відсутність контролю породжує хаос, а координація і узгодження діяльності структурних підрозділів стають неможливими [6].

В умовах сьогодення внутрішньогосподарський контроль повинен бути присутнім на всіх рівнях управління, здійснюватися безперервно та охоплювати всі організаційні структури підприємства.

Ефективність контролю господарської діяльності, зокрема операцій щодо розрахунків з оплати праці, залежить від раціональної його організації. Для забезпечення ефективності функціонування системи контролю існують її базові елементи. Основними елементами контролю операцій щодо розрахунків з оплати праці є суб'єкти контролю, об'єкти контролю, інформаційні джерела контролю, прийоми та методи контролю.

Процес організації внутрішньогосподарського контролю починається з формування мети та відповідних завдань проведення контролю (рис. 1).

Головна особливість внутрішньогосподарського контролю полягає в тому, що він проводиться працівниками підприємства, яке контролюється. Суб'єктами контролю розрахунків з оплати праці можуть виступати керівник підприємства, головний бухгалтер, обліковий персонал, юридичний відділ, відділ економічного аналізу, планово-фінансовий відділ, а також спеціальні контрольні служби підприємства (ревізійна комісія, інвентаризаційна комісія, служба внутрішнього аудиту). Ефективність внутрішнього контролю залежить від участі всіх структурних та функціональних підрозділів у здійсненні контролю та від їх взаємодії.

Управлінський персонал та працівники бухгалтерської служби підприємства виконують згідно зі своїми посадовими інструкціями попередній, поточний та наступний контроль. Суб'єкти ведення бухгалтерського обліку мають виконувати такі контрольні процедури щодо облікового відображення фактів виплат працівникам в первинних документах, реєстрах обліку й у регламентованих та управлінських звітах:

– перевірки дотримання чинного законодавства, норм колективного договору та соціального пакета стосовно облікового відображення виплат працівникам;



Рис. 1. Мета і завдання внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці

– встановлення правильності розрахунку величини соціальних гарантій, які залежать від продуктивності виконання трудових обов'язків;

– забезпечення єдиних методологічних засад облікового відображення виплат працівникам та формування й подання фінансової, податкової, статистичної та управлінської звітності щодо даного об'єкта облікового відображення звітності [7, с. 179].

Вибір об'єкта контролю є важливим моментом в організації внутрішньогосподарського контролю. Об'єкти внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці наведені на рис. 2.

Для своєчасного та належного виконання всіх поставлених завдань перед внутрішнім контролем розрахунків з оплати праці суб'єкт контролю повинен бути забезпечений необхідною інформацією. Першочерговими джерелами отримання такої інформації є:

– нормативно-правова інформація з питань оплати праці (Конституція України, Кодекс Законів про Працю, Податковий кодекс України, Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про колективні договори і угоди», Закон України «Про охорону праці», Закон України «Про відпустки», Закон України «Про індексацію грошових доходів населення», Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», Постанова Кабінету Міністрів України «Про обчислення розміру середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням», Інструкція зі статистики заробітної плати тощо);

– фактографічна інформація (колективний договір; Наказ про облікову політику; накази (розпорядження) про прийняття, звільнення, переведення на роботу, про надання відпустки; особові картки; штатний розпис; трудові книжки; таблиць обліку робочого часу; первинні документи з обліку виробітку; розрахунково-платіжні відомості; журнали 5 і 5А; Головна книга; фінансова, оперативна та статистична звітність).

Ефективність внутрішньогосподарського контролю забезпечується завдяки поєднанню різних методів, способів і прийомів його здійснення. Під час здійснення внутрішнього контролю розрахунків з оплати праці суб'єктами контролю застосовуються три групи методів і прийомів контролю, а саме:

– прийоми документального контролю (формальна, арифметична, логічна, нормативно-правова, взаємна, зустрічна, хронологічна перевірки;

експертизи документів, камеральні перевірки норм і розцінок тощо);

– прийоми фактичного контролю (інвентаризація, обстеження, контрольні заміри, експертиза, лабораторний аналіз тощо);

– розрахунково-аналітичні методи контролю (економічний аналіз, аналітичні і статичні розрахунки, економіко-математичні методи).

Вибір методів та методичних прийомів внутрішньогосподарського контролю залежить від об'єктів, на які вони спрямовані, та від суб'єктів, які застосовують дані методи та прийоми. Однак тільки поєднання їх та доповнення один одним дасть можливість підвищити якість та достовірність інформації, ефективність управління підприємством як основи для прийняття управлінських рішень.

Під час організації системи внутрішньогосподарського контролю повинні братися до уваги основні принципи її ефективності, дотримання яких є ключовою умовою успішного функціонування системи і які включають ряд основних правил, а саме правил відповідальності, збалансованості, своєчасності повідомлення про відхилення, інтеграції, відповідності контролюючої і контрольованої систем, постійності, комплексності, узгодженості пропускну здатності різних ланок системи внутрішнього контролю, розподілу обов'язків, дозволу і схвалення.

На підставі досліджень та узагальнень нами визначено, що у процесі контролю розрахунків з оплати праці можна виділити такі три основні етапи, як організаційно-підготовчий, етап перевірки та заключний етап.

На першому етапі проведення внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці слід сформулювати завдання та цілі перевірки, визначити об'єкти контролю, опрацювати джерела інформації, обрати методи і прийоми контролю, розробити програму, визначити суб'єктів контролю та їх функціональні обов'язки, а також визначити строки проведення контролю.

На другому етапі здійснюється безпосередньо процедура перевірки, яка передбачає:

– перевірку наявності та дотримання умов Колективного договору, Положення про оплату праці, Положення про соціальний пакет;

– перевірку правильності документального оформлення виплат працівникам та несуперечність їх здійснення нормам чинного законодавства та положенням внутрішніх документів підприємства;

– перевірку відповідності бази нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт за відрядної форми оплати праці та фактично відпрацьованим годинам за погодинної форми оплати праці;

– перевірку правильності розрахунку середньої заробітної плати та обчислених за нею виплат працівникам, зокрема сум відпускних, компенсації за невикористану відпустку, виплат за листками непрацездатності;

– перевірку правильності розрахунку, використання та коригування резервів на виплату відпусток і премій;

– перевірку правильності й обґрунтованості нарахування додаткової заробітної плати та

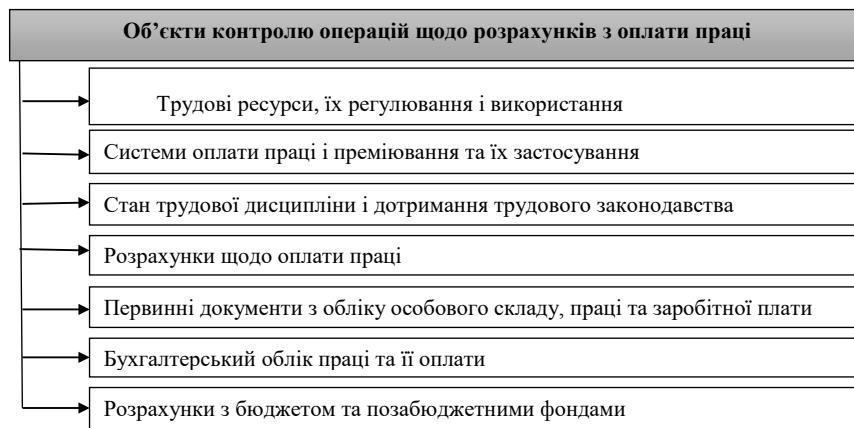


Рис. 2. Об'єкти внутрішньогосподарського контролю операцій щодо розрахунків з оплати праці

інших заохочувальних виплат (здійснення індексації заробітної плати, нарахування компенсації за несвоєчасну виплату заробітної плати, оплата праці за відхилень від нормального робочого часу, премій, матеріальної допомоги тощо);

- перевірку правильності та відповідності чинному законодавству нарахувань на фонд оплати праці та утримань із виплат працівникам, своєчасності їх сплати відповідним органам;
- перевірку обґрунтованості включення окремих виплат працівникам до собівартості продукції, робіт, послуг;
- перевірку своєчасності та повноти розрахунків з оплати праці з працівниками;
- перевірку законності та правильності облікового відображення операцій з виплат працівникам;
- перевірку на відповідність даних реєстрів синтетичного та аналітичного обліку, показників облікових реєстрів та бухгалтерської звітності по розрахунках з оплати праці;
- встановлення правильності заповнення бухгалтерської звітності з оплати праці;
- проведення інвентаризації кредиторської заборгованості в частині зобов'язань з оплати праці;
- здійснення аналізу використання трудових ресурсів та витрат на оплату праці (забезпеченість підприємства ресурсами, продуктивність праці та резерви підвищення виробітку, наявність простоїв, втрат робочого часу, форми оплати праці, ефективність використання фонду оплати праці).

На третьому етапі результати контролю узгаляються, здійснюється аналіз виявлених порушень та встановлюється їх вплив на господарський процес, приймається рішення щодо застосування адміністративних заходів відносно винуват-

ців допущених порушень і виявлених помилок. За результатами проведення внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці складається висновок щодо виявлених відхилень та встановлених порушень, крім того, зазначаються пропозиції щодо удосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці і підвищення рівня внутрішнього контролю за ними. Також на цьому етапі здійснюється контроль за виконанням прийнятих рішень та реалізацією розроблених заходів щодо усунення і недопущення у майбутньому виявлених порушень.

Під час обліку розрахунків з оплати праці можуть виникати різного роду порушення та помилки, які негативно впливають на достовірність бухгалтерської звітної інформації. Як свідчить практика, це пов'язано з недостатнім розумінням та неоднозначним тлумаченням законодавчих актів, порушенням документального оформлення операцій, необхідністю опрацювання значних масивів інформації, що зумовлює допущення арифметичних помилок, веденням одним обліковим працівником кількох ділянок обліку, що обмежує час на проведення самоконтролю. Окрім того, особлива специфіка та складність розуміння бухгалтерської галузі спеціалістами інших сфер сприяють зловживанню з боку працівників бухгалтерії, зокрема головних бухгалтерів.

Отже, до оплати праці як до однієї з основних статей витрат (яка включається до собівартості продукції і, відповідно, впливає на розмір доходу підприємства) завжди необхідно підходити з особливою увагою з метою забезпечення раціонального використання грошових ресурсів та їх економії на підприємстві.

Таблиця 1

## Можливі порушення та їх вплив на достовірність інформації

Характер можливих порушень	Вплив порушення на достовірність бухгалтерської звітності і дотримання законодавства	Методи та прийоми встановлення
Не ведуться таблиці обліку робочого часу	Суттєво ускладнюється контроль за правильністю обліку відпрацьованого часу на підприємстві	Документальна перевірка, опитування, огляд, спостереження, тестування
Включення до відомостей підставних осіб	Можливість приховування прибутків з метою ухилення від сплати податків; завищення даних про матеріальні витрати	Зустрічна перевірка
Завищення суми «Разом до виплати»	Викривлення даних у розрахунково-платіжній відомості; неправильний розрахунок з працівниками; можливість розкрадання коштів з каси	Документальна перевірка, арифметична перевірка
Неповне нарахування та утримання авансів	Виникають розбіжності між показниками, відображеними в розрахункових і платіжних відомостях, зведеннях по заробітній платі, записях на рахунках синтетичного і аналітичного обліку і вихідними даними первинних документів; наслідками є необґрунтовані виплати, можливість розкрадання коштів	Документальна перевірка, зустрічна перевірка
Неправильне визначення обсягів виконаних робіт	Викривлення розрахунків основної й додаткової оплати праці у всіх галузях та за категоріями працівників	Зіставлення обсягів робіт, вказаних у первинних документах з обліку праці з аналогічними показниками технологічних карт, документів щодо оприбуткування готової продукції; контрольний обмір фактично виконаних робіт
Неправильний розрахунок податку на доходи фізичних осіб (ПДФО)	Помилка в розрахунку податку на доходи фізичних осіб і, як наслідок, викривлення розрахунків з бюджетом по податку	Документальна перевірка, арифметична перевірка (перерахунок), запит; звірка, аналітичні процедури
Неправильний розрахунок військового збору	У зв'язку з неправильним застосуванням бази нарахування відбувається викривлення розрахунків з бюджетом за даним збором	Документальна перевірка, арифметична перевірка (перерахунок), запит; звірка, аналітичні процедури
Неправильне застосування тарифних ставок	Неправильне нарахування та виплата заробітної плати; неправильний розрахунок середнього заробітку і, відповідно, сум відпускних, лікарняних	Зіставлення зі збірниками виробітку і тарифікаційними довідниками



Найбільш розповсюджені порушення у цій сфері та їх вплив на достовірність інформації представлено у табл. 1.

На жаль, сьогодні вищенаведені порушення і зловживання зустрічаються досить часто і ведуть до чималих сум втрат. Така ситуація пов'язана з тим, що власники підприємств, не розуміючи сутності, мети і завдань внутрішнього контролю, не приділяють належної уваги побудові ефективної системи його здійснення. В результаті цього більшість порушень і помилок виявляється не системою внутрішньогосподарського контролю, а зовнішньою перевіркою.

Отже, для управління господарською діяльністю, зокрема операціями, пов'язаними з оплатою праці на підприємствах, необхідний постійний, абсолютно обґрунтований, юридично підтверджуючий облік цих операцій на підставі достовірних даних первинної документації.

Грамотна організація внутрішньогосподарського контролю розрахунків з працівниками підприємства підвищує достовірність бухгалтерської фінансової звітності і дає змогу уникнути порушень і розбіжностей під час проведення аудиту і ревізії різними контролюючими органами.

Для того щоб уникнути великої кількості порушень, що мають місце за результатами проведення перевірок щодо розрахунків з оплати праці на підприємствах, необхідно вдосконалювати організацію самих розрахунків з оплати праці (перш за все, всередині підприємства). Зокрема, у процесі спостереження за оформленням документів з обліку оплати праці контролери можуть визначити «слабкі місця», що дає змогу удосконалити чи розробити більш ефективну систему руху документів, правильно розподілити роботу між працівниками, що загалом впливає на ефективність процесу обліку. Для цього слід розробити точний графік документообігу та чітко дотримуватися строків подання до бухгалтерії первинних документів, наведених у ньому; налагодити постійний контроль за правильністю заповнення і своєчасним поданням первинних документів

для достовірного нарахування заробітної плати; провести підвищення кваліфікації працівників бухгалтерської та економічної служби.

Крім того, удосконаленню системи внутрішньогосподарського контролю може сприяти перерозподіл обов'язків працівників, що займаються нарахуванням заробітної плати. Тобто жоден з працівників розрахункового відділу не повинен мати закінченого циклу розрахунків. Якщо ж штат робітників, які займаються підрахунком заробітної плати на підприємстві, не дає змогу здійснити такий перерозподіл обов'язків, то доцільно підвищити контрольні дії за кожним з етапів операцій з оплати праці.

Якщо на підприємстві застосовується автоматизована система обліку оплати праці, необхідно створити і автоматизовану систему контролю, яка повинна бути описана в проектній документації. В такому випадку внутрішньогосподарська перевірка повинна бути спрямована на контроль на рівні реквізитів з метою уникнення механічних помилок та на дотримання технологічного процесу обробки інформації на обчислювальному центрі.

**Висновки.** Підводячи підсумок викладеного вище, вважаємо, що контроль розрахунків з оплати праці є важливим та невід'ємним елементом системи контролю на підприємстві та держави загалом. Динамічна зміна нормативно-правової бази України, зокрема трудового законодавства, обумовлює необхідність систематизації складових контролю розрахунків з оплати праці з урахуванням нових вимог. Розглянута методика внутрішньогосподарського контролю розрахунків з оплати праці підприємства описує комплекс дій суб'єктів контролю, забезпечує оптимізацію витрат їх часу та удосконалює контрольний процес загалом. Ефективна система контролю з використанням усього необхідного комплексу методів забезпечує управлінський персонал достатнім обсягом інформації для прийняття оперативних управлінських рішень, спрямованих на виправлення негативних наслідків порушень трудового законодавства, їх попередження та уникнення в майбутньому.

#### Список використаних джерел:

1. Кравченко М.А. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці / М.А. Кравченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 15. – С. 71–74.
2. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства: [монографія] / [С.В. Мних, С.В. Бардаш, О.А. Шевчук та ін.]; за ред. Є.М. Мниха. – К.: КНТЕУ, 2011. – 452 с.
3. Максимова В.Ф. Ефект удосконалення обліку та контролю для позитивної динаміки розвитку і економічної стабільності підприємства / В.Ф. Максимова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 9. – С. 23–27.
4. Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в розвитку економічної науки і практики: зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф. (6–7 грудня 2012 р.). – К.: КНЕУ, 2012. – 344 с.
5. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (проблеми теорії, організації, методології): [монографія] / В.О. Шевчук. – К.: КДТУ, 1998. – 371 с.
6. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: [монографія] / М.С. Пушкар, р.М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
7. Шоляк О.Ю. Внутрішньогосподарський контроль розрахунків з оплати праці / О.Ю. Шоляк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16. – Ч. 1. – С. 177–183.

**Бондаренко Н. Н.  
Семенова А. В.**

Днепровський національний університет імені Олеся Гончара

#### ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННИЙ КОНТРОЛЬ РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

##### Резюме

В статье рассмотрены основные элементы организации внутрихозяйственного контроля расчетов по оплате труда. Проанализированы типичные нарушения и ошибки, возникающие в сфере расчетов по оплате труда. Обоснованы рекомендации по совершенствованию системы внутрихозяйственного контроля расчетов по оплате труда на отчетственных предприятиях.

**Ключевые слова:** контроль, внутрихозяйственный контроль, организация контроля, оплата труда, расчеты.

**Bondarenko N.M.**  
**Semenova O.V.**  
 Oles Honchar Dnipro National University

## INTERNAL CONTROL OF SALARY SETTLEMENTS

### Summary

The article describes fundamental elements of salary settlements' internal control organization. Typical violations and mistakes emerging in the area of salary settlements are analysed. Recommendations for the perfection of the internal control of salary settlements at domestic enterprises are substantiated.

**Key words:** control, internal control, organization of control, salary, settlements.

УДК 657.37:336.73

**Гончаренко О. О.**  
**Лук'янець О. В.**  
 ДВНЗ «Університет банківської справи»

## ОПТИМІЗАЦІЯ ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ: АДАПТАЦІЯ МСФЗ

У статті досліджено умови застосування міжнародного стандарту для малих і середніх підприємств небанківськими фінансовими установами. Проведено зіставлення обсягів інформації, що підлягає розкриттю згідно з вимогами повного МСФЗ та МСФЗ для МСП. Обґрунтовано недоцільність використання МСФЗ для МСП небанківськими фінансовими установами у зв'язку з відсутністю для них спрощення підготовки фінансової звітності.

**Ключові слова:** фінансова звітність, небанківські фінансові установи, міжнародні стандарти фінансової звітності, малі і середні підприємства.

**Постановка проблеми.** Прагнення України стати повноцінним членом Європейського Союзу передбачало проведення підготовчих процесів в різних сферах, які перш за все були спрямовані на створення політико-правових та організаційних засад адаптації законодавства [1]. Розвиток міжнародного співробітництва, залучення іноземних інвестицій в економіку України, вихід вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталу визначили пріоритетність реформування системи бухгалтерського обліку згідно з міжнародними стандартами для забезпечення відкритості та прозорості. В рамках реалізації Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [2] на законодавчому рівні було визначено порядок та обов'язковість застосування МСФЗ окремими суб'єктами господарювання [3]. Піонерами цього процесу в 2012 році стали публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а протягом наступних трьох років і всі інші фінансові установи почали формувати фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів (табл. 1) [4].

Сьогодні банки в Україні створюються тільки у формі публічних акціонерних товариств. Перед-

бачена законодавством можливість існування кооперативних банків [5] є тільки гіпотетичною, що пов'язано з відсутністю нормативно-правового забезпечення регулювання їх створення та діяльності. Тобто можна констатувати, що тільки небанківські фінансові установи не мають обов'язку (інколи взагалі не мають права) обирати організаційно-правову форму господарювання – публічне акціонерне товариство (рис. 1).

Законодавча вимога щодо оприлюднення фінансової звітності для публічних акціонерних товариств та фінансових установ шляхом розміщення її на власній веб-сторінці [7] дала можливість оцінити обсяги та зміст представленої звітної інформації. Вибіркове дослідження засвідчило використання зазначеними установами повного комплексу фінансової звітності.

Доречно зазначити, що Міжнародними стандартами фінансової звітності публічні акціонерні товариства як підприємства, чії інструменти капіталу перебувають в обігу на публічному ринку, ідентифікуються як суб'єкти господарювання, підзвітні громадськості [6]. Така «підзвітність» підприємств передбачає обов'язковість

Таблиця 1

### Ретроспектива запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності суб'єктами господарювання

Дата початку застосування	Суб'єкт господарювання
1 січня 2012 року	Публічні акціонерні товариства, банки, страховики.
1 січня 2013 року	Підприємства, що провадять господарську діяльність з надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення, а також недержавного пенсійного забезпечення.
1 січня 2014 року	Підприємства, що провадять допоміжну діяльність у сферах фінансових послуг і страхування (фондові біржі, діяльність пунктів з обміну валют, діяльність страхових агентів і брокерів, управління фондами).
1 січня 2015 року	Кредитні спілки та підприємства з управління активами (інвестиційні фонди, трасти).

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

**Bondarenko N.M.**  
**Semenova O.V.**  
 Oles Honchar Dnipro National University

## INTERNAL CONTROL OF SALARY SETTLEMENTS

### Summary

The article describes fundamental elements of salary settlements' internal control organization. Typical violations and mistakes emerging in the area of salary settlements are analysed. Recommendations for the perfection of the internal control of salary settlements at domestic enterprises are substantiated.

**Key words:** control, internal control, organization of control, salary, settlements.

УДК 657.37:336.73

**Гончаренко О. О.**  
**Лук'янець О. В.**  
 ДВНЗ «Університет банківської справи»

## ОПТИМІЗАЦІЯ ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ: АДАПТАЦІЯ МСФЗ

У статті досліджено умови застосування міжнародного стандарту для малих і середніх підприємств небанківськими фінансовими установами. Проведено зіставлення обсягів інформації, що підлягає розкриттю згідно з вимогами повного МСФЗ та МСФЗ для МСП. Обґрунтовано недоцільність використання МСФЗ для МСП небанківськими фінансовими установами у зв'язку з відсутністю для них спрощення підготовки фінансової звітності.

**Ключові слова:** фінансова звітність, небанківські фінансові установи, міжнародні стандарти фінансової звітності, малі і середні підприємства.

**Постановка проблеми.** Прагнення України стати повноцінним членом Європейського Союзу передбачало проведення підготовчих процесів в різних сферах, які перш за все були спрямовані на створення політико-правових та організаційних засад адаптації законодавства [1]. Розвиток міжнародного співробітництва, залучення іноземних інвестицій в економіку України, вихід вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталу визначили пріоритетність реформування системи бухгалтерського обліку згідно з міжнародними стандартами для забезпечення відкритості та прозорості. В рамках реалізації Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні [2] на законодавчому рівні було визначено порядок та обов'язковість застосування МСФЗ окремими суб'єктами господарювання [3]. Піонерами цього процесу в 2012 році стали публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а протягом наступних трьох років і всі інші фінансові установи почали формувати фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів (табл. 1) [4].

Сьогодні банки в Україні створюються тільки у формі публічних акціонерних товариств. Перед-

бачена законодавством можливість існування кооперативних банків [5] є тільки гіпотетичною, що пов'язано з відсутністю нормативно-правового забезпечення регулювання їх створення та діяльності. Тобто можна констатувати, що тільки небанківські фінансові установи не мають обов'язку (інколи взагалі не мають права) обирати організаційно-правову форму господарювання – публічне акціонерне товариство (рис. 1).

Законодавча вимога щодо оприлюднення фінансової звітності для публічних акціонерних товариств та фінансових установ шляхом розміщення її на власній веб-сторінці [7] дала можливість оцінити обсяги та зміст представленої звітної інформації. Вибіркове дослідження засвідчило використання зазначеними установами повного комплексу фінансової звітності.

Доречно зазначити, що Міжнародними стандартами фінансової звітності публічні акціонерні товариства як підприємства, чії інструменти капіталу перебувають в обігу на публічному ринку, ідентифікуються як суб'єкти господарювання, підзвітні громадськості [6]. Така «підзвітність» підприємств передбачає обов'язковість

Таблиця 1

### Ретроспектива запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності суб'єктами господарювання

Дата початку застосування	Суб'єкт господарювання
1 січня 2012 року	Публічні акціонерні товариства, банки, страховики.
1 січня 2013 року	Підприємства, що провадять господарську діяльність з надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення, а також недержавного пенсійного забезпечення.
1 січня 2014 року	Підприємства, що провадять допоміжну діяльність у сферах фінансових послуг і страхування (фондові біржі, діяльність пунктів з обміну валют, діяльність страхових агентів і брокерів, управління фондами).
1 січня 2015 року	Кредитні спілки та підприємства з управління активами (інвестиційні фонди, трасти).

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

формування ними повного комплексу фінансової звітності. Оскільки національним законодавством чітко не встановлено вимоги до комплектності фінансової звітності, складеної за міжнародними стандартами окремими суб'єктами госпо-

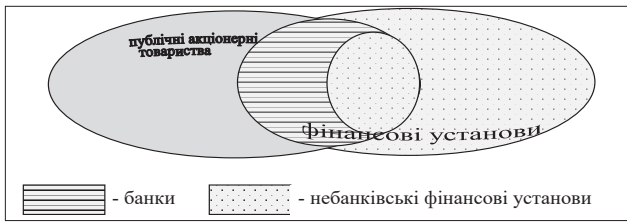


Рис. 1. Структура фінансових установ за належністю до публічних акціонерних товариств  
Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2

### Критерії підзвітності громадськості небанківських фінансових установ

Небанківські фінансові установи	Підзвітність громадськості	Ознака підзвітності громадськості	
		Боргові інструменти підприємства чи інструменти капіталу перебувають в обігу на публічному ринку	На відповідальному зберіганні у підприємства знаходяться активи великої групи сторонніх осіб
Страховики	+	+	-
Недержавні пенсійні фонди	+	-	+
Ломбард	-	-	-
Інші кредитні установи <sup>1</sup>	-	-	-
Кредитні установи – юридичні особи публічного права	+	+	-
Кредитні спілки	+	-	+
Фінансові компанії	+	+	-
Інші фінансові установи – інфраструктурні посередники	+	+	+

<sup>1</sup> Інша кредитна установа – кредитна установа, власний капітал якої, за винятком субординованого капіталу, становить не менше трьох млн грн. [18]

Джерело: складено авторами

Таблиця 3

### Поділ підприємств за розміром

Категорії підприємств	Критерії		
	Середньорічна кількість працівників, осіб	Річний дохід від будь-якої діяльності, млн євро	Річний дохід від будь-якої діяльності, млн грн <sup>2</sup>
Великі підприємства <sup>1</sup>	> 250	> 50	> 1409,6
Середні підприємства	≤ 250	≤ 50	≤ 1409,6
Малі підприємства	≤ 50	≤ 10	≤ 281,9
Мікропідприємства	≤ 10	≤ 2	≤ 56,4

<sup>1</sup> Великі підприємства визначені тільки Господарським кодексом України [5];

<sup>2</sup> Середньорічний курс євро за 2016 рік становить 2829,19 грн. за 100 євро [17]

Джерело: побудовано авторами на основі [5; 16]

дарювання, можна припустити, що небанківські фінансові установи, створені у формі, відмінній від публічного акціонерного товариства, можуть формувати комплект фінансової звітності згідно з МСФЗ для МСП (малих і середніх підприємств). Саме тому актуальним є визначення можливостей та умов застосування МСФЗ для МСП небанківськими фінансовими установами, що передбачає представлення звітної інформації в скороченому обсязі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням трансформації національної системи бухгалтерського обліку та звітності для суб'єктів малого та середнього підприємництва відповідно до вимог ринкової економіки та міжнародної спільноти приділяли увагу як вітчизняні вчені (С. Голов [8], К. Безверхий [9], В. Моссаковський [10], О. Небільцова, В. Король [11]), так і зарубіжні дослідники (Пол Пектер [12], Холт Гре-хем [13], О. Богопольський [14], Ю. Бікіна [15]).

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак дослідження зазначених авторів не враховували фінансовий сектор економіки, залишаючи його поза межами можливостей застосування міжнародних стандартів фінансової звітності для малих та середніх підприємств. Хоча для небанківських фінансових установ витрати на ведення обліку та складання фінансових звітів, які відповідають повному комплексу МСФЗ, інколи є непропорційно великими, що зумовлює пошук альтернативних можливостей.

**Мета статті** полягає у дослідженні умов застосування міжнародного стандарту для малих і середніх підприємств, зіставленні обсягів інформації, що підлягає розкриттю згідно з вимогами повного МСФЗ та МСФЗ для МСП, а також обґрунтуванні можливості та доцільності використання МСФЗ для МСП небанківськими фінансовими установами з метою спрощення підготовки звітної інформації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Передумовою видання МСФЗ для МСП була обґрунтована потреба оптимізації співвідношення вигід і витрат від підготовки корисної інформації.

Відповідно до п. 1.2 МСФЗ для МСП малими та середніми підприємствами є суб'єкти господарювання, які:

- не є підзвітними громадськості;
- оприлюднюють фінансові звіти загального призначення для зовнішніх користувачів [6].

Обов'язковість оприлюднення фінансової звітності небанківськими фінансовими установами визначена законодавчо [7], відповідно, ключовою умовою їх ідентифікації є «підзвітність громадськості», щодо якої встановлено такі критерії:

- боргові інструменти чи інструменти капіталу перебувають в обігу на публічному ринку, або підприємство знаходиться в процесі випуску таких інструментів для обігу на публічному ринку (вітчизняна чи іноземна фондова біржа або позабіржовий ринок, включаючи місцевий та регіональний ринки);
- на відповідальному зберіганні у підприємства знаходяться активи великої групи сторонніх осіб, і таке зберігання є одним з основних видів його діяльності [6].

Враховуючи види небанківських фінансових установ, їх сутність та сукупність надаваних фінансових послуг, визначили, що більшість з них відповідає критеріям підприємств, які підзвітні громадськості (табл. 2). І тільки діяльність ломбардів та інших кредитних установ дає можливість ідентифікувати їх як суб'єкти господа-

рювання, невідзвітні громадськості, оскільки на практиці як ломбарди, так і інші кредитні установи не мають боргових інструментів чи інструментів капіталу, що перебувають в обігу на публічному ринку, а також цим установам не притаманне відповідальне зберігання активів великої групи сторонніх осіб.

Проте дотримання визначеними видами небанківських фінансових установ умов застосування МСФЗ для МСП не є критеріями їх віднесення до малих або середніх підприємств. Такі критерії визначені Господарським кодексом, які значною мірою є аналогічними критеріям, визначеним Рекомендаціями Європейської комісії [5; 16] (табл. 3).

Конвертувавши вартісний критерій поділу суб'єктів господарювання за розміром, можна говорити про належність ломбардів та інших кредитних установ до малих і мікропідприємств, а також (в незначних випадках) до середніх під-

приємств. Однак критерій граничної межі кількості персоналу, який є превалюючим відповідно до Рекомендацій Європейської комісії, зобов'язує ідентифікувати деякі ломбарди та інші кредитні установи як великі підприємства (наприклад, середньорічна кількість працівників Повного товариства «Ломбард Скарбниця» за 2015 рік становила 997 осіб, а річний обсяг доходу дорівнював 444 млн грн. [19]).

Отже, враховуючи критерії поділу підприємств за розміром, а також ознаки «звітності громадськості», визначили, що серед суб'єктів господарювання, які зобов'язані формувати фінансову звітність згідно з вимогами МСФЗ, тільки середні ломбарди, малі ломбарди і мікроломбарди, а також інші кредитні установи задовольняють умовам застосування МСФЗ для МСП.

Можливість застосування одного стандарту для формування фінансової звітності замість цілої сукупності не передбачає скороченого формату

Таблиця 4

## Порівняння МСФЗ для МСП і повних МСФЗ (і МСБО) для ломбардів та інших фінансових установ

Найменування розділів МСФЗ для МСП	Найменування повних МСФЗ (МСБО)	Компонування інформації, обов'язкової до розкриття
Розділ 3 «Подання фінансових звітів»; Розділ 4 «Звіт про фінансовий стан»; Розділ 5 «Звіт про сукупний дохід і Звіт про прибутки та збитки»; Розділ 6 «Звіт про зміни у власному капіталі та звіт про дохід та нерозподілений прибуток»; Розділ 7 «Звіт про рух грошових коштів»; Розділ 8 «Примітки до фінансових звітів»	МСБО 1 «Подання фінансової звітності»; МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів»	Ідентично
Розділ 9 «Консолідовані та окремі фінансові звіти»	МСБО 27 «Консолідована та окрема фінансова звітність»	Ідентично
Розділ 10 «Облікова політика, облікові оцінки та помилки»	МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»	Ідентично
Розділ 11 «Базові фінансові інструменти»	МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»	Ідентично
Розділ 12 «Інші питання фінансових інструментів»	МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»	Ідентично
Розділ 13 «Запаси»	МСБО 2 «Запаси»	Ідентично
Розділ 14 «Інвестиції в асоційовані підприємства»	МСБО 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства»	Ідентично
Розділ 16 «Інвестиційна нерухомість»	МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість»	Ідентично
Розділ 17 «Основні засоби»	МСБО 16 «Основні засоби»	Ідентично
Розділ 18 «Нематеріальні активи (крім гудвілу)»	МСБО 38 «Нематеріальні активи»	Ідентично
Розділ 19 «Об'єднання бізнесу та гудвіл»	МСФЗ 3 «Об'єднання бізнесу»	Ідентично
Розділ 20 «Оренда»	МСБО 17 «Оренда»	Ідентично
Розділ 21 «Забезпечення, умовні активи та зобов'язання»	МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи»	Ідентично
Розділ 22 «Зобов'язання та власний капітал»	МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»; МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»	Ідентично
Розділ 23 «Дохід від звичайної діяльності»	МСБО 18 «Дохід»	Ідентично
Розділ 25 «Витрати на позики»	МСБО 23 «Витрати на позики»	Ідентично
Розділ 27 «Зменшення корисності активів»	МСБО 36 «Зменшення корисності активів»	Ідентично
Розділ 28 «Виплати працівникам»	МСБО 19 «Виплати працівникам»	Ідентично
Розділ 29 «Податок на прибуток»	МСБО 12 «Податки на прибуток»	Ідентично
Розділ 30 «Перерахування сум в іноземній валюті»	МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів»	Ідентично
Розділ 31 «Гіперінфляція»	МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»	Ідентично
Розділ 32 «Події після завершення звітного періоду»	МСБО 10 «Події після звітного періоду»	Ідентично
Розділ 33 «Розкриття інформації щодо зв'язаних сторін»	МСБО 24 «Розкриття інформації про зв'язані сторони»	Ідентично
Розділ 35 «Перехід на МСФЗ для МСП»	МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності»	Ідентично

Джерело: побудовано авторами на основі [6; 20]

подання звітів. Так, відповідно до МСФЗ для МСП повний комплект фінансових звітів підприємства включає такі звіти:

- звіт про фінансовий стан на дату звітності;
- або єдиний звіт про сукупний дохід за звітний період, або окремі звіти про прибутки та збитки і окремі звіти про сукупний дохід;
- звіт про зміни у власному капіталі за звітний період;
- звіт про рух грошових коштів за звітний період;
- примітки [6].

При цьому стандартом визначено, що примітки повинні містити стисле викладення значної облікової політики та іншу пояснювальну інформацію. Ступінь стислості інформації, обов'язкової до розкриття в примітках до фінансової звітності ломбардів та інших фінансових установ, доречно визначити шляхом порівняння вимог МСФЗ для МСП і повних МСФЗ (табл. 4).

Результати компарування вимог до інформації, обов'язкової до розкриття згідно з МСФЗ для МСП і повних МСФЗ, актуальних для ломбардів та інших кредитних установ, засвідчили відсутність будь-яких розбіжностей. Оскільки наявні розбіжності в моделі переоцінки основних засобів, моделі переоцінки нематеріальних активів, виборі моделі поточної оцінки інвестиційної нерухомості, обліку державної допомоги, відтермінуванні визнання актуарних прибутків і збитків за пенсійними програмами не є актуальними для зазначених установ. Тобто можливість застосування ломбардами та іншими кредитними установами МСФЗ для МСП виявилась недоцільною у зв'язку з відсутністю спрощення підготовки фінансової звітності.

**Висновки.** Ефективне функціонування ринку фінансових послуг залежить від якості інформаційної бази, а саме звітної інформації, що формується фінансовими установами та повинна відповідати як вітчизняним, так і міжнародним вимогам. Порядок складання та оприлюднення фінансової звітності суб'єктами господарювання визначено на законодавчому рівні, причому публічні акціонерні товариства, а також фінансові установи повинні формувати фінансову звітність згідно з міжнародними стандартами. Однак нечіткість вимог вітчизняного законодавства щодо комплектності фінансової звітності дає підставу говорити про можливість застосування небанківськими фінансовими установами міжнародних стандартів фінансової звітності для малих і середніх підприємств, що мало би значно спростити підготовку звітної інформації. Враховуючи критерії «підзвітності громадськості» та поділ суб'єктів господарювання за вартісними і кількісними ознаками, визначили, що тільки середні ломбарди, малі ломбарди і мікроломбарди, а також інші кредитні установи можуть формувати фінансову звітність згідно з МСФЗ для МСП. Однак результати проведеного дослідження свідчать про відсутність розбіжностей у вимогах до інформації, обов'язкової до розкриття ломбардами та іншими кредитними установами згідно з МСФЗ для МСП і повних МСФЗ, оскільки певні блоки вимог повного комплекту МСФЗ не використовуються даними суб'єктами господарювання. Таким чином, відсутність спрощення підготовки фінансової звітності ставить під сумнів доцільність використання МСФЗ для МСП небанківськими фінансовими установами.

#### Список використаних джерел:

1. Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18 березня 2004 року № 1629-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>.
2. Стратегія застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 року № 911-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>.
3. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 12 травня 2011 року № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3332-17>.
4. Порядок подання фінансової звітності, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 року № 419 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>.
5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu-rik?category=bjudzhet>.
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
8. Голов С. Бухгалтерський облік та фінансова звітність малих і середніх підприємств / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 3–15.
9. Безверхий К. Застосування МСФЗ для малих і середніх підприємств: реалії сьогодення і вимоги часу / К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 5. – С. 8–12.
10. Моссаковский В. Необходимость интеграции отчетной информации / В. Моссаковский // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 8. – С. 3–9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau\\_2012\\_8\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2012_8_2).
11. Небильцова О. Особенности застосування міжнародного стандарту фінансової звітності для малих та середніх підприємств у Європейському Союзі та Україні / О. Небильцова, В. Король // Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: В. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 21. – № 2. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – С. 292–297.
12. Пэктер П. МСФО для малых и средних предприятий (Лондон, 28 ноября 2011 года) / П. Пэктер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/1111CISBalticSMERUSSIAN.pdf>.
13. Грехем Х. МСФО для малых и средних предприятий / Х. Грехем // Student accountant. – 2010. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA\\_National/russia/qualifications/articles/ifrs\\_sme\\_rus.pdf](http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_National/russia/qualifications/articles/ifrs_sme_rus.pdf).
14. Богопольский А. МСФО для малых и средних предприятий: первые результаты / А. Богопольский // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2011. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finotchet.ru/articles/685>.

15. Бикина Ю. МСФО для малых и средних предприятий / Ю. Бикина // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2009. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finanalisis.ru/litra/350/9235.html>.
16. Communication Recommendation concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) 6 May 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF>.
17. Офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за рік). Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).
18. Положення про Державний реєстр фінансових установ, затверджене Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 28 березня 2003 року № 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0797-03>.
19. Фінансова звітність. Повне товариство «Ломбард-Скарбниця». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fin-ls.skarb.com.ua>.
20. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoї-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoїu-movoїu—rik?category=bjudzhet>.

**Гончаренко Е. А.**

**Лукьянец Е. В.**

ГВУЗ «Университет банковского дела»

### ОПТИМИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: АДАПТАЦИЯ МСФО

#### Резюме

В статье исследованы условия применения международного стандарта для малых и средних предприятий небанковскими финансовыми учреждениями. Проведено сопоставление объемов информации, подлежащей раскрытию согласно требованиям полного МСФО и МСФО для МСП. Обоснована нецелесообразность использования МСФО для МСП небанковскими финансовыми учреждениями в связи с отсутствием для них упрощения подготовки финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** финансовая отчетность, небанковские финансовые учреждения, международные стандарты финансовой отчетности, малые и средние предприятия.

**Honcharenko O. O.**

**Lukianets O. V.**

State Higher Educational Institution “Banking University”

### THE OPTIMIZATION OF FINANCIAL STATEMENTS' PREPARATION OF NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTIONS: IFRS ADAPTATION

#### Summary

The conditions of applying international standards for SMEs by non-bank financial institutions are investigated. A comparison of the volume of information to be disclosed in accordance with the requirements of full IFRS and IFRS for SMEs is carried out. Inexpedient use of IFRS for SMEs by non-bank financial institutions over the absence of simplified financial reporting for them is substantiated.

**Key words:** financial statements, non-bank financial institutions, international financial reporting standards, small and medium enterprises.

---

УДК 336.72

**Драбаніч А. В.**

Вінницький фінансово-економічний університет

### КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

У статті досліджено теоретичні та практичні питання щодо визначення сутності кредиторської заборгованості та її руху в господарській діяльності, порядку відображення в обліку, особливостей аналізу та контролю. Розглядаються проблеми управління кредиторською заборгованістю і шляхи їх ефективного вирішення.

**Ключові слова:** кредиторська заборгованість, види і структура кредиторської заборгованості, термін погашення заборгованості, облік кредиторської заборгованості.

**Постановка проблеми.** Розрахунки з контрагентами є важливою складовою фінансової діяльності будь-якого підприємства і нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками; порушення строків отримання платежів та погашення зобов'язань спонукає до сповільнення опе-

раційного циклу та зниження ділової активності підприємства. Крім того, вартість грошей з урахуванням фактору часу має тенденцію до зниження, що негативно впливає на їх купівельну спроможність і призводить до скорочення ресурсів підприємств.

15. Бикина Ю. МСФО для малых и средних предприятий / Ю. Бикина // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2009. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finanalisis.ru/litra/350/9235.html>.
16. Communication Recommendation concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC) 6 May 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF>.
17. Офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за рік). Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls).
18. Положення про Державний реєстр фінансових установ, затверджене Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 28 березня 2003 року № 41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0797-03>.
19. Фінансова звітність. Повне товариство «Ломбард-Скарбниця». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fin-ls.skarb.com.ua>.
20. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti-versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoio-rik?category=bjudzhet>.

**Гончаренко Е. А.**

**Лукьянец Е. В.**

ГВУЗ «Университет банковского дела»

### ОПТИМИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ: АДАПТАЦИЯ МСФО

#### Резюме

В статье исследованы условия применения международного стандарта для малых и средних предприятий небанковскими финансовыми учреждениями. Проведено сопоставление объемов информации, подлежащей раскрытию согласно требованиям полного МСФО и МСФО для МСП. Обоснована нецелесообразность использования МСФО для МСП небанковскими финансовыми учреждениями в связи с отсутствием для них упрощения подготовки финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** финансовая отчетность, небанковские финансовые учреждения, международные стандарты финансовой отчетности, малые и средние предприятия.

**Honcharenko O. O.**

**Lukianets O. V.**

State Higher Educational Institution “Banking University”

### THE OPTIMIZATION OF FINANCIAL STATEMENTS' PREPARATION OF NON-BANKING FINANCIAL INSTITUTIONS: IFRS ADAPTATION

#### Summary

The conditions of applying international standards for SMEs by non-bank financial institutions are investigated. A comparison of the volume of information to be disclosed in accordance with the requirements of full IFRS and IFRS for SMEs is carried out. Inexpedient use of IFRS for SMEs by non-bank financial institutions over the absence of simplified financial reporting for them is substantiated.

**Key words:** financial statements, non-bank financial institutions, international financial reporting standards, small and medium enterprises.

---

УДК 336.72

**Драбаніч А. В.**

Вінницький фінансово-економічний університет

### КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

У статті досліджено теоретичні та практичні питання щодо визначення сутності кредиторської заборгованості та її руху в господарській діяльності, порядку відображення в обліку, особливостей аналізу та контролю. Розглядаються проблеми управління кредиторською заборгованістю і шляхи їх ефективного вирішення.

**Ключові слова:** кредиторська заборгованість, види і структура кредиторської заборгованості, термін погашення заборгованості, облік кредиторської заборгованості.

**Постановка проблеми.** Розрахунки з контрагентами є важливою складовою фінансової діяльності будь-якого підприємства і нерозривно пов'язані з вхідними та вихідними грошовими потоками; порушення строків отримання платежів та погашення зобов'язань спонукає до сповільнення опе-

раційного циклу та зниження ділової активності підприємства. Крім того, вартість грошей з урахуванням фактору часу має тенденцію до зниження, що негативно впливає на їх купівельну спроможність і призводить до скорочення ресурсів підприємств.



Отже, контроль за рухом кредиторської заборгованості як однієї з функцій управління ставить собі за мету перевірку достовірності виникнення, ефективності використання і погашення кредиторської заборгованості, виявлення ступеня і характеру впливу на показники фінансової звітності і обсяг надходжень на підставі інформації, що формується на різних стадіях контролю.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми теорії і практики формування і відображення в обліку кредиторської заборгованості розглядали Н. Венгерук, Т. Гладких, А. Дзюба, К. Дацко, В. Івашкевич, О. Крайник, Г. Кірейцев, О. Лишиленко, І. Матюшенко, Н. Москаль, Т. Нікульникова, М. Пушкар, І. Семенова, А. Фельдман, Н. Чебанова, В. Шелудько та інші науковці.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за конкретними позичальниками-покупцями, а також щодо термінів утворення заборгованості або термінів їх можливого погашення доцільно проводити для своєчасного виявлення простроченої заборгованості та застосування заходів щодо її погашення. Отже, дані про терміни погашення заборгованості мають бути регулярними й оперативними, їх доцільно акумулювати в окремому бухгалтерському документі.

Затребуваність результатів дослідження в галузі обліку, контролю і аналізу кредиторської заборгованості визначається недостатнім ступенем розкриття ряду істотних теоретичних і прикладних положень, пов'язаних з обліковим відображенням і оцінкою такої заборгованості, яка виникає на основі різних за змістом господарських договорів, а також за механізмом утворення та використання резерву власних коштів.

**Мета статті** полягає у теоретичному та практичному дослідженні руху кредиторської заборгованості як об'єкта спостереження та розробці рекомендацій щодо вдосконалення наявних механізмів її обліку, аналізу, контролю, управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** С. Реп'єв визначає кредиторську заборгованість як відносини, що виникають між двома особами в кредитній угоді, а також які йменуються боргом. Ці відносини можуть затверджуватися словесно або письмово. В першому випадку вони мають форму усного зобов'язання, але частіше кредитна угода оформлюється у форму письмового документа, який служить свідченням того, що борг існує і буде сплачений в певний строк [1, с. 55].

Деяко з іншого боку кредиторську заборгованість розглядають такі зарубіжні вчені, як Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда. Вони стверджують, «що кредиторська заборгованість виникає завдяки правилу подвійного запису. Однак зміна економічних умов створює передумови для формування іншого, більш широкого погляду: в даний час кредиторська заборгованість являє собою міру економічних зобов'язань фірми» [2].

Р. Шпруз і М. Муниц стверджують, що кредиторська заборгованість для комерційного підприємства – це його зобов'язання з передачі активів або надання послуг, зобов'язання, які виникають в результаті минулих або поточних господарських операцій і повинні бути виконані в майбутньому [3, с. 296].

Кредиторська заборгованість виникає тоді, коли не співпадає час надання послуг (поставки товарів, виплати зарплати, сплати боргу тощо) з

фактичною оплатою. Як правильно підкреслив Я. Соколов, «в пасиві американського балансу виникає кредиторська заборгованість, яка такою не є. Наприклад, заборгованість комітенту виникає тільки після продажу товарів, зданих на комісію. Таким чином, наша теорія і наша практика застосовують подвійний запис тільки для обліку того, що становить власність фірми, в США принцип подвійності отримує дещо більш широке застосування, але може бути на шкоду змістовній стороні обліку» [4, с. 395].

Отже, кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства перед іншими особами, яку воно зобов'язано погасити в установлені терміни, а виникає вона лише тоді, коли дата виконання послуг (робіт, товарів) не відповідає даті їх фактичної оплати. Це певні зобов'язання підприємства, що відображають суму його боргів, що належать до сплати на користь інших підприємств чи осіб. Найбільш поширений вид кредиторської заборгованості – це заборгованість перед постачальниками і підрядниками за поставлені матеріально-виробничі запаси, надані послуги і не оплачені в передбачені терміни виконані роботи. За економічним змістом кредиторська заборгованість слід розглядати як об'єкт бухгалтерського спостереження, тобто елемент оборотного капіталу, що включає в себе борги, які належать іншим підприємствам і виникають з різних причин (залежно від характеру взаємовідносин з контрагентами під час розрахунків).

В сучасних умовах жодне підприємство не може обійтися без залучення кредиторської заборгованості, яка з'являється у зв'язку з особливостями його діяльності, включаючи придбання запасів для виробництва без їх попередньої оплати. Така кредиторська заборгованість здебільшого є неминучою і дає змогу тимчасово використовувати залучені засоби у власному обороті, а також не має принципового значення, якщо такі платежі підприємство насправді має можливість здійснювати у встановлені терміни. Отже, важливою є розробка системи управління кредиторською заборгованістю, яку доцільно поділити на два блоки: кредитну політику, яка дає змогу максимально використовувати заборгованість як інструмент збільшення продажів, і комплекс заходів, спрямованих на ефективне використання власних коштів. В такому розрізі рекомендується і організувати облік заборгованості.

Розробляючи стратегію кредитування власного бізнесу, управлінці мають виходити з максимізації прибутку і мінімізації затрат, а також з досягнення динамічного розвитку виробництва для утримання конкурентоспроможності. Все це визначає фінансову стійкість підприємства, а тому, використавши власний капітал і прибуток, можна і необхідно залучати позикові кошти кредиторів, враховуючи при цьому вартість позикового капіталу, що дає змогу зберегти на достатньому рівні рентабельність своєї діяльності.

Як правильно підкреслюють Н. Венгерук та А. Дзюба, за розумного управління кредитними ресурсами кредиторська заборгованість може стати додатковим та відносно дешевим джерелом залучення ресурсів. Саме через те, як будуються відносини з контрагентами, узгоджуються умови договорів, контролюються строки поставки та оплати, найбільшою мірою залежить ефективність використання отриманих ресурсів [5].

На підприємстві систему аналітичного обліку кредиторської заборгованості слід організувати не

тільки за термінами, але й розмірами, місцезнаходженням юридичних осіб, прийнятих умовах оплати тощо. Отже, у бухгалтерському обліку доцільно виділяти такі види кредиторської заборгованості (рис. 1).

Кредиторська заборгованість включає в себе зобов'язання за розрахунками, що пов'язані з:

- постійними постачальниками та підрядниками, тобто заборгованість за вже отримані матеріали (товари, продукцію), своєчасно виконані роботи або реально надані послуги;
- покупцями або замовниками товарів (послуг, робіт), тобто кошти за вже реалізовану (продану контрагентам) продукцію (товари, роботи, послуги);
- податковими відрахуваннями й аналогічними зборами, тобто це сума заборгованості підприємства з усіх обов'язкових державних відрахувань;
- соціальним страхуванням і державним забезпеченням, тобто заборгованість щодо відрахувань, пов'язаних з медичним, пенсійним і соціальним страхуванням та іншими видами заборгованостей щодо обов'язкових видів страхування на виробництві;
- оплатою праці співробітникам підприємства, тобто заборгованість окремим особам нарахованої, але ще по факту не виплаченої зарплати за виконану роботу;
- різними підзвітними суб'єктами, тобто заборгованість перед окремими категоріями працівників (тих, хто вже був у відрядженні, але поки ще не отримав коштів на відрядження);
- заборгованістю з виплати своїм засновникам, тобто борг зі сплати дивідендів, відсотків та інших видів аналогічних виплат.

Кредиторська заборгованість – це перш за все заборгованість одного підприємства іншому, індивідуальним підприємцям або фізичним особам, що утворюються під час розрахунків за придбані запаси, роботи і послуги, під час розрахунків з бюджетом, з оплати праці тощо. Однак у широкому розумінні до кредиторської заборгованості доцільно відносити також і заборгованість банкам та іншим підприємствам з погашення отриманих від них кредитів, короткострокових і довгострокових позик. Така заборгованість в обліку підпри-

ємства відображається до дати її погашення або стягнення контрагентом чи до дати її списання з відповідних рахунків обліку.

Статус кредитора дає повне право на те, щоб вимагати від підприємства його заборгованість, а підприємство-боржник має право на володіння і користування наявною кредиторською заборгованістю, але при цьому зобов'язано повернути її в обумовлений договором термін. За своєю сутністю така заборгованість – це грошовий вираз чужого майна, яким володіє підприємство, при цьому воно автоматично є відповідальним боржником.

Цікавим є розуміння кредиторської заборгованості з позиції права, тобто, з одного боку, це частка майна, речі або гроші, які належать підприємству, при цьому маючи законні права володіння на них, а з іншого боку, це борг, який є об'єктом зобов'язальних правовідносин. З таких позицій заборгованість поділяють на такі три групи. Перша група – кредиторська заборгованість перед бюджетом і соціальними фондами, тобто своєчасно не сплачені податки, фінансові санкції, які нараховані податковими органами, платежі, які надходять до місцевих або регіональних фондів, обов'язкові платежі, що відносяться до позабюджетних фінансових фондів. Друга група – це заборгованість перед персоналом підприємства, тобто несвоечасно виплачена заробітна плата, компенсації, виплати, які відшкодовують працівнику шкоду, заподіяну йому на виробництві. І третя група – це заборгованість однієї зі сторін договору, яка своєю несвоечасною виплатою порушує цивільно-правові відносини, тобто заборгованість перед постачальниками, підрядниками, засновниками.

Кредиторська заборгованість відображає вартісну оцінку фінансових зобов'язань підприємства перед різними суб'єктами відносин, і її включають до складу короткострокових пасивів. Погашена вона повинна бути в термін, що не перевищує 12 місяців після звітної дати. Економічна сутність її полягає в тому, що це не лише грошові кошти, але й матеріальні та товарні цінності.

Комерційні відносини підприємств свідчать про те, що з моменту виникнення необхідності оплати

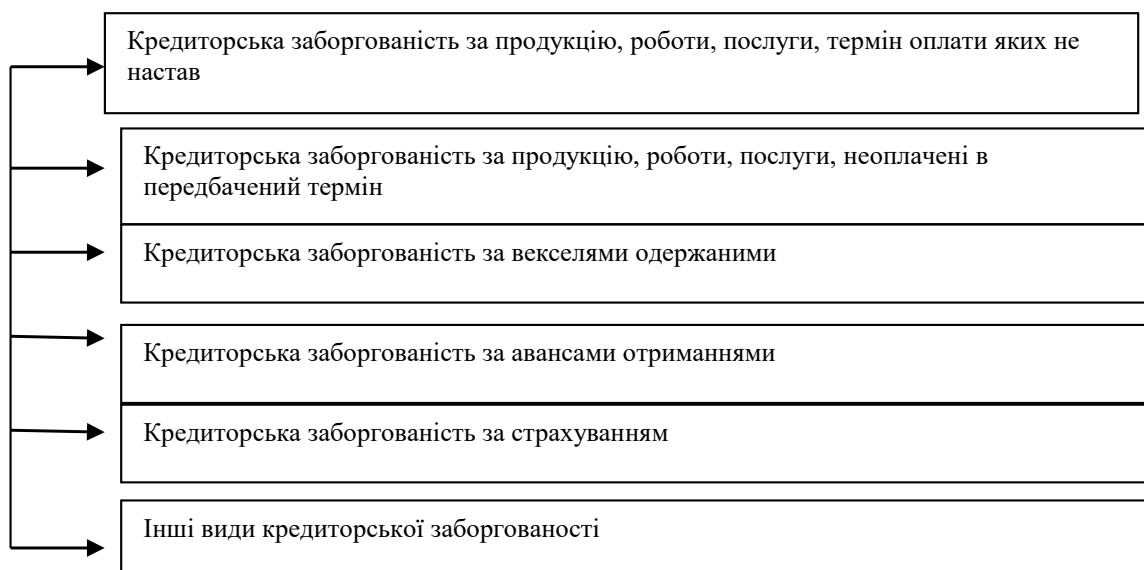


Рис. 1. Види кредиторської заборгованості підприємства

за поставлений товар до складання позовної заяви кредитором в середньому проходить 2 місяці. За цей час можна повернути борг і отримати певний прибуток. Недолік такого способу відстрочки платежу полягає у втраті позитивної репутації підприємства-боржника. Під час використання товарного кредиту необхідно адекватно оцінювати ефективність кредитної політики постачальників, правильно визначати вартість кредиторської заборгованості з урахуванням знижок, відстрочок, кредитних лімітів та інших умов, приймати правильне рішення про доцільність роботи з окремими постачальниками, підвищувати рентабельність підприємства загалом і самої кредиторської заборгованості, узгоджено управляти не лише кредиторською, але й дебіторською заборгованістю, виявляти і усувати причини неефективного управління кредиторською заборгованістю, мотивувати співробітників до більш ефективної роботи зі сплати заборгованості.

Для ефективного управління боргами необхідно визначити їх оптимальну структуру для підприємства та скласти бюджет кредиторської заборгованості, розробити систему показників, що характеризують кількісну та якісну оцінку стану і розвитку відносин з кредиторами підприємства, розрахувати певні значення таких показників як планові. Необхідно також узгодити ці значення з дебіторською заборгованістю з урахуванням того, що бюджет дебіторської заборгованості вже складено.

В процесі оптимізації кредиторської заборгованості слід здійснити внутрішній аудит відповідності фактичних показників їх необхідному рівню, а також аналіз причин відхилень, що виникають. Метою аудиту кредиторської заборгованості кризових підприємств є оцінка аудитором документального підтвердження, розмірів та термінів сплати кредиторської заборгованості [6, с. 181].

Залежно від виявлених невідповідностей і причин їх виникнення слід розробити і здійснити комплекс практичних заходів щодо зміни структури боргів відповідно до планових параметрів.

Першим етапом в управлінні кредиторською заборгованістю є оцінка її рівня і структури, що включає виявлення та опис розмірів заборгованості підприємства перед іншими суб'єктами господарювання, встановлення мети вирішення проблемної ситуації, а саме визначення бажаного кінцевого рівня заборгованості підприємства [7, с. 390]. Слід проаналізувати динаміку кредиторської заборгованості, розглянути її склад за даними аналітичного обліку підприємства, а також з'ясувати терміни її виникнення.

В ході внутрішнього аналізу фахівці можуть виявити невинуватого кредиторську заборгованість, тобто прострочені борги постачальникам з не сплачених в строк розрахункових документів; заборгованість постачальникам за невідфактуровані поставання тощо. Така заборгованість виникає, якщо підприємство отримує від постачальників матеріали, а розрахункові документи за них ще не надійшли підприємству та в банк, що його обслуговує.

Методами погашення кредиторської заборгованості, що дають можливість отримувати різні поступки з боку кредитора, можуть бути проведення взаємозаліків, переоформлення кредиторської заборгованості, уступка акцій підприємства, уступка прав власності на основні засоби, надання векселів, тобто письмового зобов'язання, яке повинно бути оформлено відповідно до встановле-

них термінів і з урахуванням нових процентних ставок, облік кредиторської заборгованості тощо.

Щоб мати можливість максимально ефективно управляти кредиторською заборгованістю, необхідно розуміти структуру всіх поточних кредиторських зобов'язань підприємства, розробити систему показників, що допоможе забезпечити максимально якісну оцінку поточного стану, перспектив розвитку; здійснити ретельний аналіз відповідності фактичних показників плановим, після чого оцінити причини, що призвели до ускладнень; розробити дієві заходи, спрямовані на виявлення та усунення причин проблемних ситуацій з кредиторською заборгованістю.

Незатребувану позичальниками кредиторською заборгованість, за якою минули строки позовної давності (три роки), можна зарахувати до прибутку підприємства.

В податковому обліку сьогодні існують деякі проблеми щодо кредиторської заборгованості. Так, пунктом 44.2 статті 44 ПКУ передбачено, що для розрахунку об'єкта оподаткування платник податку на прибуток використовує дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності щодо доходів, витрат та фінансового результату до оподаткування. Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку не дано визначення безнадійної або простроченої кредиторської заборгованості. Відповідно до підпункту 14.1.11 пункту 14.1 статті 14 ПКУ безнадійна заборгованість – заборгованість, яка повинна відповідати певним ознакам. В розумінні ПКУ безнадійна заборгованість, зокрема кредиторська, трактується як заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності (підпункт а), прострочена заборгованість (підпункт г), заборгованість, стягнення якої неможливо у зв'язку з дією форс-мажорних обставин, або заборгованість банкрутів, припинених як юридичні особи. [8] Відповідно до вимог пункту 5 П(С)БО 11, якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, його сума включається до складу доходу звітного періоду [9].

Підстави припинення зобов'язання визначені главою 50 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 року № 435-IV. Вона припиняється частково або у повному обсязі на підставах, встановлених договором або законом. Припинення зобов'язання на вимогу однієї зі сторін допускається лише у випадках, встановлених договором або законом (стаття 598 Цивільного кодексу) [10].

Однією з умов правомірного списання кредиторської заборгованості є проведення інвентаризації розрахунків з дебіторами і кредиторами. Якщо внаслідок проведеної інвентаризації встановлено, що кредиторська заборгованість не підлягає погашенню (у разі, якщо це не суперечить нормам Цивільного кодексу), вона підлягає списанню з відповідним визначенням іншого операційного доходу того періоду, в якому зобов'язання визнано таким, що не підлягає погашенню. Якщо керівник підприємства приймає рішення про списання заборгованості, видає наказ. Однак інколи в діях боржників може міститися склад кримінального злочину, який кваліфікується як шахрайство. На це слід звертати увагу.

Обов'язок проведення інвентаризації передбачений відповідними інструкціями. При цьому проведення інвентаризації обов'язкове перед складанням річної бухгалтерської звітності, в ході якої і здійснюється, зокрема, інвентаризація розрахунків з дебіторами і кредиторами. Водно-

час інвентаризацію розрахунків можна проводити щоквартально з метою недопущення пропуску строків позовної давності.

Після завершення інвентаризації її результати оформляються актом за відповідною формою та всіма розрахунками, в якому зазначаються виявлені розбіжності і суми прострочених заборгованостей. Акт складається на підставі спеціальної довідки-додатків, правильне складання якої відображає всі необхідні відомості як про заборгованість, так і про самого дебітора.

**Висновки.** Отже, зрозуміло, що більшість підприємств в сучасних умовах не може ефективно здійснювати власну діяльність лише за рахунок власного капіталу. Для реального збільшення власних активів і розширення виробництва, а

також максимального отримання прибутку від господарювання підприємству завжди потрібні залучені ззовні кошти. Тому практично кожне підприємство має кредиторську заборгованість, яку в загальному розумінні можна визначити як зобов'язання перед третіми особами за наданими товарами, послугами, роботами. Основними напрямками аналізу кредиторської заборгованості підприємства є якісна оцінка наявної заборгованості, виявлення резервів оптимізації її величини, структури і якості, оцінка ефективності кредитної політики щодо позичальників. Все це має бути враховано для подальшого розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку, контролю і аналізу руху кредиторської заборгованості на сучасному етапі реформування бухгалтерського обліку та звітності.

#### Список використаних джерел:

1. Репьев С. Теоретический курс двойной бухгалтерии / С. Репьев. – Казань, 1907.
2. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; пер с англ.; под ред. Я. Соколова. – М.: Финансы и статистика. – 1997. – 370 с.
3. Слово о счетах и записях. Сборник цитат и афоризмов о бухгалтерском учете / авт.-сост. М. Медведев. – М.: Техинпресс. – 2002. – 546 с.
4. Соколов Я. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: [учеб. пос. для вузов] / Я. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ. – 1996. – 638 с.
5. Венгерук Н. Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління кредиторською заборгованістю / Н. Венгерук, А. Дзюба // 20-річчя аудиту. Досягнення, проблеми та перспективи розвитку. – Сімферополь. – 2013. – 221 с.
6. Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності в сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці: матеріали першої міжнародної науково-практичної конференції (Ужгород, 26–28 квітня 2010 року) / М-во освіти і науки України, Ужгородський національний університет; відпов. ред. Й. Даньків. – Ужгород. – 2010. – 378 с.
7. Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: матеріали міжнар.наук.-практ.конф. (3 грудня 2010 року) / відп. ред. З. Герасимович. – Луцьк. – 2010. – 608 с.
8. Податковий кодекс України [Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»] [Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
9. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

**Драбанич А. В.**

Винницький фінансово-економічний університет

#### КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ, ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТЕ

##### Резюме

В статье исследованы теоретические и практические вопросы определения сущности кредиторской задолженности и ее движения в хозяйственной деятельности, порядка отражения в учете, особенностей анализа и контроля. Рассматриваются проблемы управления кредиторской задолженностью и пути их эффективного решения.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, виды и структура кредиторской задолженности, срок погашения задолженности, учет кредиторской задолженности.

**Drabanich A. V.**

Vinnitsa Financial and Economics University

#### ACCOUNTS PAYABLE: ITS CONCEPT, ESSENCE, REFLECTION IN THE ACCOUNTING

##### Summary

Theoretical and practical issues to determine the nature of accounts payable and its movement in economic activity, the order of its reflection in the accounting, the features of its analysis and control are studied in the article. The problem of managing accounts payable and ways of its effective solving are considered.

**Key words:** accounts payable, types and structure of accounts payable, term of repayment, accounting of payables.

УДК 657.421.1

Кафка С. М.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

## КОНЦЕПТУАЛЬНА СТРУКТУРА ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

У статті розглянуто питання, які впливають на організацію і ведення бухгалтерського обліку інвестиційної нерухомості, а саме: показано відмінності інвестиційної нерухомості від нерухомості, придбаної у процесі інвестиційної діяльності; наведено ознаки нерухомого майна, його склад і класифікацію; виокремлено такі поняття, як «інвестиції у нерухомість» та «інвестиційна нерухомість».

Ключові слова: інвестування, інвестиції, нерухомість, оцінка, дохід, прибуток, основні засоби, бухгалтерський облік, класифікація.

**Постановка проблеми.** Останніми роками в Україні, з огляду на економічну кризу та політичну нестабільність, активність на ринку нерухомості зменшилася, проте стан ринку прибуткової нерухомості, тобто нерухомості як об'єкта інвестування для отримання стабільного доходу впродовж тривалого проміжку часу, є одним із важливих показників розвитку економіки країни. Висока прибутковість інвестицій у нерухомість призводить до розширення обсягів капітальних вкладень і збільшення кількості суб'єктів інвестування. Інвестиційна нерухомість приносить доходи від оренди та збільшення ринкової вартості об'єктів інвестування. Саме цим пояснюється зацікавленість інвесторів – користувачів інформацією про нерухомість у фінансовій звітності підприємства, що є головним джерелом даних про ринкову вартість інвестиційної нерухомості на звітну дату.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Такий об'єкт обліку, як інвестиційна нерухомість, у практиці українського обліку є новим. Однак такі науковці, як О. Веренич, А. Шаповалова [1], С.Ф. Голов [2], П.Є. Житній [3], З.-В.М. Задорожний, Л.Т. Богущька, Л.Г. Семеген [4], Н.С. Пасенко [5, с. 186], І.В. Супрунова [6] та ін., присвятили свої дослідження обліку інвестиційної нерухомості.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак проблеми обліку інвестиційної нерухомості ще потребують уваги, адже існує об'єктивна потреба в подальших системних дослідженнях питань економічної суті, складу та визнання інвестиційної нерухомості, її класифікація для узагальнення інформації щодо неї на рахунках бухгалтерського обліку.

**Мета статті** полягає у формуванні пропозицій щодо достовірного відображення інформації про інвестиційну нерухомість у фінансовій звітності підприємства на основі уточнення складу інвестиційної нерухомості та її класифікації для цілей обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вкладення засобів у нерухомість є одним із найпоширеніших способів інвестування. Вітчизняне законодавство поняття інвестиційної діяльності та інвестування розглядає як синоніми: у п. 1 ст. 2 Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ остання визначається як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [7].

Інвестиційна нерухомість кваліфікується відповідно до П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість»: це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані для отримання орендних платежів та/або збільшення

власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності [8].

У міжнародній практиці вимоги до визнання, оцінки, розкриття інформації про інвестиційну нерухомість у фінансовій звітності врегульовано МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість». Даний стандарт визначає її як нерухомість (земля чи будівля, або частина будівлі, або їх поєднання), утримувана (власником або орендарем згідно з угодою про фінансову оренду) для отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для:

а) використання у виробництві чи під час постачання товарів, надання послуг чи для адміністративних цілей;

б) продажу у звичайному ході діяльності [9].

Визначальним для ідентифікації нерухомості як інвестиційної є мета придбання – отримання інвестиційного доходу. Якщо нерухомість придбається для використання у виробництві чи торгівлі, надання послуг чи для адміністративних потреб, то таке майно класифікується як основні засоби і обліковується відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби». Якщо ж метою придбання є продаж у ході звичайної господарської діяльності, то такі активи розглядаються як товари та обліковуються відповідно до П(С)БО 9 «Запаси».

Земельні ділянки, будівлі чи їх частини, які знаходяться у розпорядженні власника чи орендаря згідно з договором фінансової оренди як інвестиції для отримання доходів від оренди або приросту вартості майна, характерно відрізняються від активів, задіяних у звичайній господарській діяльності, і, відповідно, грошові потоки, які генеруються інвестиційною нерухомістю, як правило, не пов'язані з іншими активами підприємства.

Слід відрізнити інвестиційну нерухомість від нерухомості, придбаної в процесі інвестиційної діяльності, тобто для розширення обсягів виробництва чи надання послуг.

Дослідження питань класифікації та оцінки нерухомості, що використовується як інвестиційна, доцільно доповнити визначенням понять, якими вони оперують. У національній системі права розмежування рухомого та нерухомого майна передбачає, що поділ майна на рухоме та нерухоме може проводитися за простим та складним (ускладненим, комплексним) критеріями. За простим критерієм поділ майна відбувається за ознакою переміщення, тобто за фізичними властивостями, а за складним – з урахуванням під час кваліфікації виду речі не лише фізичних властивостей, а й юридичного (формального) критерію,

тобто віднесення майна до певного виду законодавства.

У римському праві як об'єкт нерухомості використовувалася земельна ділянка. Будівля, споруда розглядалися як складові частини земельної ділянки. [10, с. 164–165]. Вони визнавалися штучною частиною земної поверхні та вважалися її складовими частинами. У правовому режимі регулювання вони підлягали правилу *superficies solo cedit* – зроблене над поверхнею слідує за поверхнею.

Відповідно до ст. 181 Цивільного кодексу України, до нерухомості належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення [11]. П. 2 ч. 1 ст. 181 Цивільного кодексу України визначає, що до нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість) належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення, та містить вказівку на те, що режим нерухомої речі може бути поширений законом на повітряні та морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти, а також інші речі, права на які підлягають державній реєстрації. Отже, Цивільним кодексом України визначено ті ознаки, що ідентифікують об'єкт частиною матеріального світу та його приналежність до нерухомих речей. При цьому використано певну термінологію («нерухомість», «нерухомі речі», «нерухоме майно»), котра подекуди відрізняється від термінології, використаної в інших законодавчих актах України, й яка також означає «нерухоме майно». Наприклад, Повітряний кодекс використовує термін «нерухомі об'єкти і споруди».

У Податковому кодексі України використовується термін «об'єкт житлової та нежитлової нерухомості», зокрема ст. 14.1.129–1 до об'єктів нежитлової нерухомості відносить будівлі, приміщення, що не входять, відповідно до законодавства України, до житлового фонду. У нежитловій нерухомості виділяють:

а) будівлі готельні – готелі, мотелі, кемпінги, пансіонати, ресторани та бари, туристичні бази, гірські притулки, табори для відпочинку, будинки відпочинку;

б) будівлі офісні – будівлі фінансового обслуговування, адміністративно-побутові будівлі, будівлі для конторських та адміністративних цілей;

в) будівлі торговельні – торгові центри, універмаги, магазини, криті ринки, павільйони та зали для ярмарків, станції технічного обслуговування автомобілів, їдальні, кафе, закусочні, бази та склади підприємств торгівлі та громадського харчування, будівлі підприємств побутового обслуговування;

г) гаражі – гаражі (наземні й підземні) та криті автомобільні стоянки;

г) будівлі промислові та склади;

д) будівлі для публічних виступів (казино, ігорні будинки);

е) господарські (присадибні) будівлі – допоміжні (нежитлові) приміщення, до яких належать сараї, хліви, гаражі, літні кухні, майстерні, вбиральні, погребі, навіси, котельні, бойлерні, трансформаторні підстанції та інші будівлі.

Таке визначення поняття нерухомих речей є універсальним для українського законодавства, а більш деталізоване визначення об'єктів нерухомого майна міститься в інших нормативно-

правових актах. Так, Земельний кодекс України п. 1 ст. 79 зазначає, що земельна ділянка – це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування з визначеними щодо неї правами [12]. Водночас у Земельному кодексі України земельна ділянка визначається як самостійний об'єкт цивільних і земельних прав і не належить до нерухомого майна. Наявність такої колізії законодавчих актів щодо земельної ділянки як об'єкта здійснення суб'єктивних прав не сприяє їх юридичному визнанню та визнанню як об'єкта економічного обігу.

Так, земельні ділянки належать до тих об'єктів нерухомості, стосовно яких можуть бути встановлені обмеження на участь у майновому обігу. У силу особливої значимості обіг земельних ділянок законодавчо обмежений у суспільних інтересах.

Підприємство як цілісний майновий комплекс також визнається нерухомістю. Визначення нерухомості в даному разі розширюється, адже нерухомістю визнається не окрема річ, а ціла система об'єктів та економіко-правових відносин. Слід відзначити, що обладнання, яке знаходиться в будівлях і спорудах, належить до рухомого майна, водночас воно є невід'ємною частиною об'єкта нерухомості. У разі купівлі даного об'єкта нерухомості треба детально описати все його рухоме майно, що входить до складу нерухомого. Тоді особливе значення має те, що підприємство у цілому або його частина можуть бути об'єктом в операціях купівлі-продажу, оформлення застави, в описі умов оренди чи під час оцінювання об'єктів нерухомості.

У зарубіжній практиці вчені концентрують дослідження на не відокремленості нерухомості від земельної ділянки. Так, в Оксфордському словнику з бізнесу та фінансів нерухоме майно визначається як «будь-яке майно, яке складається із землі, а також будівель і споруд на ній» [13], а Дж. Розенберг під нерухомістю розглядає «реальну земельну і всю матеріальну власність включно з матеріальним майном над землею поверхнею чи прикріплені до неї» [14, с. 298].

Наведені вище терміни викривають лише одну з особливостей нерухомості – нерозривний зв'язок нерухомості із земельною ділянкою, що є недостатнім, оскільки нерухомість відрізняється від інших товарів особливим правовим режимом її регулювання. Згідно з ним, передбачено обов'язкову державну реєстрацію всіх операцій із нерухомістю, що, на нашу думку, повинно бути відображено у визначенні.

Усе нерухоме майно умовно можна поділити на три групи.

1. Нерухомість за своєю природою. До даної групи входять земельні ділянки та інші природні об'єкти, а також системи. Але при цьому слід пам'ятати, що ні ділянки надр, ні відокремлені водні об'єкти, ні багаторічні насадження, ні навіть шар родючого ґрунту землі без зв'язку із землею існувати не можуть.

2. Нерухоме майно за природою, яке становлять так звані об'єкти, що міцно пов'язані із землею й їх переміщення спричиняє неспіврозмірну шкоду їх призначенню, тобто це штучно створені людиною об'єкти, які мають міцний зв'язок із землею. До них належать різні будівлі, споруди, жилі та нежилі приміщення, підприємство як цілісний майновий комплекс (ст. 191 Цивільного кодексу України).

3. Об'єкти, які за своєю фізичною природою є рухомими, але законодавець відніс їх до нерухо-

мости (морські, повітряні судна, космічні об'єкти). Ця група є цілком самостійною і до неї входять речі, перераховані в ст. 181 Цивільного кодексу України. Специфіка даної категорії об'єктів полягає в тому, що їх основним цільовим призначенням є переміщення у просторі. Підставами поширення на вказані об'єкти правового режиму нерухомості майна вчені називають їх роль у цивільному обігу, значну вартість та наявність державної реєстрації, що забезпечує індивідуалізацію зазначених об'єктів, необхідність здійснення підвищеного контролю над володінням, користуванням та розпорядженням ними з боку уповноважених органів державної влади.

Нерухомі речі зазвичай складні, оскільки складаються із сукупності різнорідних речей, що створюють єдине ціле і використовуються за єдиним призначенням. Серед «традиційної» нерухомості тільки земельна ділянка, якщо на ній немає будов, споруд чи насаджень, належить до простих речей. Під час здійснення угод із нерухомістю власник вправі розпорядитися будь-якою з речей, що входять до нерухомості, найскладнішою нерухомою річчю, виключив з її складу будь-яку річ, що входить до неї.

Нерухомі речі можуть бути за фізичним змістом як подільними, так і неподільними. Це залежить від фізичних параметрів даної речі, а також від наявності відповідних норм та правил. Так, житловий будинок може бути визнаний неподільною річчю в силу фізичної неможливості його поділити, а земельна ділянка може бути неподільною, оскільки в результаті поділу розмір частин стане менше передбачених земельним законодавством норм.

Відповідно до ст. 187 Цивільного кодексу України, складовою частиною речі є все те, що не може бути відокремлене від речі без її пошкодження або істотного знецінення.

Складова частина речі не має самостійного існування в обігу внаслідок неможливості відділення її без пошкодження або заміни сутності усієї речі. Таким чином, ідея складової частини речі зводиться до недопустимості її руйнування.

У класичному майновому обігу головною річчю завжди визнається земля (земельна ділянка), а приналежністю – розміщені на ній об'єкти, включаючи нерухомість (які під час відчуження, за загальним правилом, мають переслідувати долю головної речі).

Отже, узагальнимо особливості об'єктів інвестиційної нерухомості:

1. Кожен об'єкт є унікальним та неповторним:
  - за місцезнаходженням (межі земельної ділянки, об'єкта нерухомості на земельній ділянці, якщо це будівля, споруда або об'єкт незавершеного будівництва, якщо об'єктом нерухомості є приміщення, то в межах поверху чи відповідної частини споруди). Ця ознака об'єкта нерухомості вноситься до державного реєстру нерухомості за кадастровим номером;
    - за площею;
    - за економічними характеристиками;
    - за фізичними характеристиками;
    - за майновими правами та наявністю обтяжень;

2. Має високу вартість, адже значна капіталоемність та можливість тривалого використання для отримання доходу визначають високу вартість нерухомості, у тому числі й інвестиційної;

3. Притаманні підвищені ризики щодо володіння та користування, оскільки власники інвес-

тиційної нерухомості несуть ризики випадкового пошкодження чи знищення в результаті стихійного лиха, протиправних дій третіх осіб і т.д.;

4. Є стаціонарними та непорушними – тісний нерозривний зв'язок об'єкта нерухомості із землею, тобто неможливість його переміщення без невідповідного збитку його цільовим призначенням;

5. Тривалість створення об'єктів нерухомості – середня тривалість циклу будівництва чи її реконструкції становить від трьох років;

6. Довговічність – будівлі, згідно з п. 138.3.3 Податкового кодексу, належать до третьої групи основних засобів зі строком корисного використання до 20 років, а земельні ділянки взагалі вічні. Крім того, нерухомість довговічна порівняно з усіма іншими товарами, крім, наприклад, дорожочинного каміння.

Життєвий цикл об'єкта нерухомості триває довше, ніж інших активів, та може включати такі етапи:

- 1) будівництво об'єкта нерухомості;
- 2) споживання об'єкта нерухомості;
- 3) зношення та реальне відшкодування об'єкта нерухомості;
- 4) відчуження об'єкта нерухомості шляхом купівлі-продажу, дарування, міни, ін.;
- 5) ліквідація об'єкта нерухомості шляхом знесення.

Виділимо відмінні характеристики нерухомості як активу:

– нерухомість функціонує в натурально-речовій та вартісній формах. Сукупність фізичних характеристик об'єкта нерухомості, які складаються з його розмірів, форми, даних про навколишнє середовище, під'їзні шляхи, комунальні послуги тощо, визначають його корисність, проте самі по собі вони не визначають вартість нерухомості. Усі об'єкти нерухомості мають вартість, що характеризується такими властивостями, як корисність, придатність до використання та обмежена пропозиція, у разі якої зростає вартість об'єкта нерухомості;

– незамінність попиту на об'єкти нерухомості призводить до того, що за умов достатньої пропозиції об'єктів на ринку нерухомості попит покупців може залишатися незадоволеним;

– нерухомість – це актив, який володіє відносно низькою ліквідністю, що утруднює її швидкий перехід із натурально-речової форми в грошову, і навпаки;

– об'єкти нерухомості на відміну від багатьох інших активів мають тенденцію до постійного зростання їх вартості;

– схильність об'єктів нерухомості до зношеності своїх функціональних форм характеризується втратою придатності об'єкта до використання та зменшенням його вартості у міру використання;

– об'єкти нерухомості потребують витрат для підтримання їх у нормальному функціональному стані: у забезпеченні комунального обслуговування, здійсненні технічної експлуатації та ремонту, охорони тощо. Для отримання максимальної вигоди від об'єкта нерухомості підприємству слід організувати ефективне використання об'єкта, тому потрібна достовірна інформація про ці процеси, яка формується в системі бухгалтерського обліку, що в сучасних умовах господарювання дедалі актуалізується;

– значні трансакційні витрати, адже нерухомість є активом, операції з якими вимагають великих трансакційних витрат. Наприклад, для

суб'єктів господарювання ці витрати становлять приблизно 1–1,5% від ціни нерухомості;

– нерухомість є активом, який більшою мірою, ніж інші, захищений від інфляції, через орендну плату або ціну інфляції, які переносяться в дохід і збільшуються разом з інфляцією;

– використання об'єктів нерухомості не тільки як засобів задоволення власних потреб покупців,

але й як засобу інвестованого капіталу. Придбані об'єкти нерухомості можна здавати в оренду для отримання прибутку чи продати через певний проміжок часу за більшою ціною. Вкладення капіталу в нерухомість є надійним засобом боротьби з інфляцією;

– операції з нерухомим майном підлягають обов'язковій державній реєстрації для забезпе-

Ознаки класифікації	• Види нерухомості
за функціональним призначенням	• житло; • нежитлові приміщення; • земля;
залежно від субекта права власності	• власність народу України; • приватна власність; колективна власність; • державна власність (загально-державна та власність адміністративно-територіальних одиниць);
залежно від цілей використання	• оперативна нерухомість; • інвестиційна нерухомість;
за видами об'єктів нерухомості	• окремі об'єкти; • складні об'єкти;
за обов'язковістю державної реєстрації прав на нерухомість	• право власності; господарського відання; оперативного управління; постійного криштування; іпотека; сервітути; а також ін. права передбачені Цивільним кодексом України;
за готовністю до експлуатації	• готові об'єкти; • об'єкти, що потребують капітального ремонту або реконструкції; • об'єкти, що вимагають завершення будівництва;
за походженням	• земельні масиви; окремі земельні ділянки; комплекси будинків і споруд • житлові багатоквартирні будинки; житлові одноквартирні будинки (особняки, котеджі); під'їзд (секція); поверх в під'їзді; квартира; кімната; літня дача; комплекс адміністративних будівель; будівля; приміщення або частини будинків (секції, поверхи).
з метою оцінки вартості об'єктів	• неспеціалізована нерухомість; • спеціалізована нерухомість;
за ступенем відтворюваності в натуральній формі	• відтворювана; • невідтворювана;
за ступенем спеціалізації	• спеціалізована; • неспеціалізована;
за характером використання	• нерухомість необхідна для житла, комерційної діяльності, сільськогосподарських потреб, спеціальних цілей (школи, церкви);
за цілями володіння	• призначена для бізнесу, проживання власника, як інвестиції, для розвитку та освоєння, як товарні запаси, для споживання ресурсів

Рис. 1. Класифікація нерухомості в економічному обігу підприємства

Джерело: розроблено автором



чення стабільності прав на це майно та встановлення спеціального порядку розпорядження ним. Виникнення прав власності, їх обмеження, перехід чи припинення – усе це операції, що підлягають обов'язковій державній реєстрації.

Нерухомість може бути обтяжена правами третіх осіб, що завдає значного впливу на її ціну та ліквідність.

Наявність великої кількості об'єктів нерухомості, які володіють різномірними характеристиками, спричиняє появу низки підходів до їх класифікації для цілей обліку. Для більш детального аналізу об'єктів нерухомості в економічному обігу підприємств їх можна класифікувати так (рис. 1):

Так, в Україні існує три типи нерухомості: житло, нежитлові приміщення та земля. Природні об'єкти включають земельні ділянки, призначені для забудови, та природні комплекси, призначені для експлуатації, а серед житла та нежитлових приміщень виділяють споруди, кімнати і квартири, будівлі і приміщення під магазини й офіси, приватні житлові будинки, дачі, котеджі в передмісті (із земельними ділянками), виробничі приміщення, склади та ін.

За походженням об'єкти нерухомості складаються із земельних масивів, окремих земельних ділянок, комплексів будинків і споруд, житлових багатоквартирних будинків, житлових одноквартирних будинків (особняки, котеджі), під'їздів (секцій), поверхів у під'їзді, квартир, кімнат, літніх дач, комплексів адміністративних будівель, будівель, приміщень або частин будинків (секції, поверхи) тощо.

За готовністю до експлуатації виділяють готові об'єкти, об'єкти, що потребують капітального ремонту або реконструкції, та об'єкти, що вимагають завершення будівництва.

Для оцінювання вартості об'єктів, а саме земельних ділянок, будівель, споруд, їх можна поділити на дві категорії: неспеціалізована нерухомість та спеціалізована нерухомість.

За ступенем відтворюваності в натуральній формі виділяють нерухомість невідтворювану (родовища корисних копалин) та відтворювану (споруди, будівлі).

За ступенем спеціалізації розрізняють спеціалізовану нерухомість (наприклад, хімічні і нафтопереробні заводи, музеї та інші будівлі, що належать до культури) та неспеціалізовану – це нерухомість, на яку є попит на відкритому ринку для інвестування.

За характером використання нерухомість необхідна для житла, комерційної діяльності, сільськогосподарських потреб, спеціальних цілей (школи, церкви).

За цілями володіння нерухомість може бути призначена для господарської діяльності, проживання її власників, як інвестиції, для розвитку та освоєння, як товарні запаси, для споживання ресурсів, які в даний час виснажені.

Залежно від суб'єкта права власності на об'єкти нерухомості її класифікують так: власність народу України – надра землі; приватна власність – майнові та особисті немайнові блага конкретної фізичної особи (жилі будинки, інші

споруди споживчого й виробничого призначення); колективна власність – нерухомість, що належить певному колективу й є необхідною для його функціонування (нерухомість колективного підприємства, кооперативу, орендного чи акціонерного підприємства, господарського товариства, господарського об'єднання, професійної спілки, політичної партії чи іншої громадської організації, релігійної організації тощо); державна власність – нерухомість, необхідна для виконання державою своїх функцій. Державна власність поділяється на загальнодержавну та власність адміністративно-територіальних одиниць (комунальну).

За видами об'єктів нерухомості виділяють окремі об'єкти та складні об'єкти. Підприємства у цілому як майновий комплекс, включаючи земельні ділянки, будівлі та споруди, інвентар і обладнання, сировину і продукцію, права вимоги обов'язки (борги), права на позначення, індивідуалізують підприємство, його продукцію, роботи і послуги, інші виняткові права, належать до складних об'єктів.

Серед окремих об'єктів виділяють земельні ділянки, ділянки надр, відокремлені водні об'єкти – усе, що міцно пов'язане із землею, у тому числі: ліс, багаторічні насадження, будівлі, споруди та прирівняні до нерухомості, що підлягають державній реєстрації (повітряні і морські судна, судна внутрішнього плавання, космічні об'єкти та інші предмети, наділені статусом нерухомості за законом).

Залежно від цілей класифікації нерухомість можна характеризувати й за іншими ознаками.

**Висновки.** Дослідження сучасних концепцій інвестиційної нерухомості дає змогу зробити таке узагальнення:

1. Для бухгалтерського обліку необхідно чітко виокремлювати поняття «інвестиції в нерухомість» та «інвестиційна нерухомість». Інвестуванням є підприємницька діяльність із вкладення капіталу (інвестицій), зі створення чи придбання активів, які приносять економічну вигоду;

2. Вкладення засобів у нерухомість, якою для цілей дослідження є земля, будівля або її частина, є одним зі способів інвестування.

3. Інвестиції – це вкладення ресурсів (капіталу) для збільшення їх вартості чи отримання доходу.

4. Нерухомість – це земля та інші об'єкти життєдіяльності та господарської діяльності людини, які неможливо перемістити в просторі без шкоди їх функціональному призначенню, вільно обертаються в економіці та підлягають обов'язковій державній реєстрації.

5. Ключовим моментом під час ідентифікації нерухомого майна в як інвестиційної нерухомості є цілі придбання – отримання доходів від оренди чи збільшення вартості майна.

6. Інвестиційна нерухомість являє собою результат інвестиції в земельні ділянки, будівлі чи їх частини, що контролюються підприємством для отримання доходу у вигляді орендних платежів чи збільшення вартості майна. Інвестиційна нерухомість визначається як актив, що має матеріально-речову форму земельної ділянки, будівлі або її частини і призначений для отримання доходів і збільшення їх вартості.

#### Список використаних джерел:

1. Веренич О. Нові напрями бухгалтерського обліку нерухомості / О. Веренич, А. Шаповалова // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 88–94.
2. Голов С.Ф. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку «Інвестиційна нерухомість» у вітчизняному форматі (коментар до П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість») / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 9. – С. 8–15.

3. Житній П.С. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація: [монографія] / П.С. Житній. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.
4. Актуальні питання облікової політики підприємств щодо необоротних активів: [монографія] / З.-М.В. Задорожний, Л.Г. Семененко, Л.Т. Богуцька. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 237 с.
5. Пасенко Н.С. Деякі аспекти обліку інвестиційної нерухомості: міжнародна та вітчизняна практика / Н.С. Пасенко // Управління розвитком. – 2011. – № 5(102). – С. 186–187.
6. Супрунова І.В. Визнання та оцінка інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку / І.В. Супрунова // Міжнародний збірник наукових праць. 2012. – Вип. 1(16). – С. 273–283.
7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page1>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 02.07.2007 № 779.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 (МСБО 40). «Інвестиційна нерухомість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929\\_026](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_026).
10. Римское частное право: [учебник] / Под ред. проф. И.Б. Новицкого и проф. И.С. Перетерского. – М.: Зерцало-М, 2012. – 560 с.
11. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
12. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
13. Бизнес. Финансы. Оксфордский словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://institutiones.com/download/books/399-oxsfordskiy-slovar.html>.
14. Розенберг Дж.М. Инвестиции: Терминологический словарь / Дж.М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 400 с.

**Кафка С. М.**

Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

## КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

### Резюме

В статье рассмотрены вопросы, которые влияют на организацию и ведение бухгалтерского учета инвестиционной недвижимости, а именно: показаны различия инвестиционной недвижимости от недвижимости, приобретенной в процессе инвестиционной деятельности; приведены признаки недвижимого имущества, его состав и классификация; выделены такие понятия, как «инвестиции в недвижимость» и «инвестиционная недвижимость».

**Ключевые слова:** инвестирование, инвестиции, недвижимость, оценка, доход, прибыль, основные средства, бухгалтерский учет, классификация.

**Kafka S. M.**

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

## THE CONCEPTUAL STRUCTURE OF THE TERM OF INVESTMENT PROPERTY IN ACCOUNTING

### Summary

The issues affecting the organization and accounting of investment properties are considered, namely shown differences of the investment properties from real estate acquired in the process of investing activities, shown signs of real property, its composition and classification; distinguished concepts such as “investments in real estate” and “investment property”.

**Key words:** investment, investments, real estate, valuation, revenue, profit, fixed assets, accounting, classification.

УДК 657.4

Побережець О.В.  
Кравченко В.І.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ

У статті розглянуто методичні основи обліку кредиторської заборгованості, зокрема розрахунки з постачальниками і підрядниками. Визначена важливість ведення ефективної системи обліку кредиторської заборгованості, як складової частини облікової політики. Запропоновано основний метод ведення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками та шляхи удосконалення аналітичного та синтетичного обліку на підприємстві.

**Ключові слова:** постачальник, облік, кредиторська заборгованість, підрядник, зобов'язання, розрахункова дисципліна.

**Постановка проблеми.** Початок ХХІ ст. ознаменувався прискоренням процесу відтворення та як наслідок зростання обсягу господарських операцій. В результаті, з розвитком ринкових відносин суб'єкти підприємницької діяльності все частіше використовують відстрочку платежу при купівлі матеріальних і нематеріальних цінностей. Це призводить до виникнення кредиторської та дебіторської заборгованості, що потребує якісної оцінки діяльності підприємства, а саме підвищення фінансової та розрахункової дисципліни.

Як наслідок, збільшення контрагентів у вітчизняних підприємств потребує детальнішого обліку по кожному з них, оскільки це пов'язано з ризиком виникнення простроченої кредиторської заборгованості.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Сьогодні особливої актуальності набуває питання визначення методики оцінки зобов'язань і заборгованості та їх тлумачення у науковій літературі. Розгляд питань щодо ведення обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками були висвітлені науковцями: Ф. Бутенцем, А. Барановською, Г. Влащиком, В. Жуковською, А. Козоріз, О. Кравченко,

Є. Масленниковим, М. Чумаченко, В. Шевчуком, О. Шевчуком, О. Шапошніковою й ін. Ці наукові праці дають змогу визначити теоретичні та практичні аспекти обліку та оцінити значимість дослідження розрахунків з постачальниками та підрядниками в діяльності підприємства.

Невирішені проблеми. Сучасні умови господарювання вимагають від управлінського персоналу прискорення процесу прийняття рішень, що ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Так перед обліком постає завдання не лише вчасно надавати данні про кредиторську заборгованість, а й структурувати, групувати її за строком давності з кожним постачальником та підрядником. Перед обліком виникають й такі питання, що потребують більш детального розгляду: визначення фінансової суті зобов'язань, її відображення в фінансовій звітності, якість відображеної інформації. Досі залишаються дискусійними теоретичні засади, а саме трактування зобов'язань і заборгованості, а методика їх оцінки в обліку потребує удосконалення.

**Мета статті.** Метою статті є дослідження обліку кредиторської заборгованості перед постачальниками і підрядниками.

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика визначення категорії зобов'язань за П(С)БО та МСБО

П(С)БО	МСБО
1. Поняття зобов'язань:	
Згідно з П(С)БО 11 забезпечення – це зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу.	У МСБО 37 забезпечення також визнаються зобов'язаннями з невизначеним строком або сумою, оскільки ці зобов'язання є теперішньою і ймовірно, що для його погашення буде потрібне вибуття ресурсів які втілюють у собі економічні вигоди.
2. Визначення зобов'язань:	
Згідно П(С)БО 11, зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду.	Згідно МСБО 37 забезпечення слід визнавати, якщо: суб'єкт господарювання має теперішню заборгованість (юридичну чи конструктивну) внаслідок минулої події; вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення заборгованості; можна достовірно оцінити суму заборгованості.
3. Оцінка зобов'язань:	
П(С)БО 11: довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю; Поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення; непередбачені зобов'язання відображаються на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою.	МСБО 37: сума юридичних або конструктивних зобов'язань має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних для погашення заборгованості на дату балансу.
4. Види зобов'язань	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– короткострокові позики;</li> <li>– поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями;</li> <li>– короткострокові векселя виданні;</li> <li>– розрахунки з постачальниками та підрядниками;</li> <li>– розрахунки за податками та платежами;</li> <li>– розрахунки за страхування;</li> <li>– розрахунки з оплати праці.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– заборгованість за рахунками постачальників та підрядників та інша нараховані зобов'язання;</li> <li>– заборгованість за дивідендами;</li> <li>– нараховані податки, митні платежі, зобов'язання із соціального страхування;</li> <li>– поточна частина довгострокової заборгованості;</li> <li>– доходи майбутніх періодів.</li> </ul>

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти. Для вирішення поставлених завдань застосовано такі загальнонаукові та спеціальні методи: системного та структурно-логічного аналізу; формалізації; методу аналогії, порівняння й ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розрахункові операції є складовою частиною обліку на підприємстві. Основну частину розрахункових операцій складають розрахунки з постачальниками та підрядниками.

В Україні на законодавчому рівні розрахунки з постачальниками та підрядниками визначено в П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1]. Так ефективна організація обліку кредиторської заборгованості, а зокрема розрахунків з постачальниками та підрядниками, дозволить зменшити прострочку заборгованості із-за недоліків обліку. Так виконання своєчасної перевірки розрахунків з постачальниками та підрядниками, попередження прострочки кредиторської заборгованості має бути основою в організації їх обліку.

Методологічні основи ведення обліку зобов'язань визначені в Україні Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». В державах членах ЄС та США цей розділ обліку регламентується Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (МСБО) 1 «Податки на прибуток», МСБО 10 «Непередбачені події», МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [2].

Для повноти розкриття сутті кредиторської заборгованості, потрібно охарактеризувати її поняття, види, методи оцінки та класифікацію визначення. Так порівняльна характеристика визначення категорії зобов'язань за П(С)БО та МСБО представлена в табл. 1.

Аналіз, поданий у таблиці 1, дає змогу оцінити відмінності підходів до визначення оцінки та видів зобов'язань. Так у П(С)БО 11 виділяють три групи оцінки зобов'язань: довгострокові, поточні та непередбачені, це дає змогу вести більш деталізований облік кредиторської заборгованості. МСБО 37 дає загальний підхід до оцінки зобов'язань. У П(С)БО види зобов'язань мають більш аналітичний характер, а у МСБО узагальнюючий. Так цей аналіз дає змогу дійти висновку, що визначення оцінки та видів зобов'язань є різними, хоча це та сама кредиторська заборгованість.

В процесі погашення зобов'язання, підприємство, як правило, передає ресурси, що втілюють у собі економічні вигоди, з метою задоволення претензій іншої сторони (контрагента).

Поточні зобов'язання погашаються за рахунок поточних активів. Так, погашення існуючого зобов'язання може здійснюватись: сплатою грошовими ресурсами; передаванням інших активів; наданням

послуг; заміною даного зобов'язання іншим; перетворенням зобов'язання на капітал.

В основному при розрахунках з постачальниками і підрядниками використовуються погашення у формі сплати грошових коштів. Сума, яка підлягає сплаті, визначається сторонами і вказується у договорі. При цьому більшість підприємств намагаються здійснювати ці розрахунки зі застосуваннями авансових платежів. Борг також може бути анульовано, коли боржник офіційно на законній підставі або за волевиявленням кредитора звільняється від прийнятих ним на себе зобов'язань. Анулювання боргу не призводить до зменшення ресурсів боржника, але збільшує прибуток підприємства і сприяє виникненню додаткових зобов'язань з його оподаткування [3-5].

Структуру аналітичного забезпечення управління розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємствах можна представити у вигляді схеми, наведеної на рис. 1.

Аналітичний облік повинен вестися в розрізі по кожному постачальнику та підряднику.

Сучасна діяльність підприємств України неможлива без укладання господарських договорів з контрагентами, що спонукає до виникнення кредиторської та дебіторської заборгованості. Так значну частку відстрочених короткострокових зобов'язань складають договори про поставку матеріальних цінностей та договори підряду. Це пов'язано з недостатньою забезпеченістю підприємства оборотними коштами, що спонукає до відстрочки платежу постачальникам та підрядникам до моменту реалізації кінцевого продукту чи послуги [6].

Головною передумовою виникнення розрахункових операцій з постачальниками і підрядниками вважається укладання договору, в результаті чого виникають юридичні права та зобов'язання. Для відображення юридичних зобов'язань, слід застосовувати позабалансовий рахунок 042 «Непередбачені зобов'язання» і примітки до фінансової звітності.

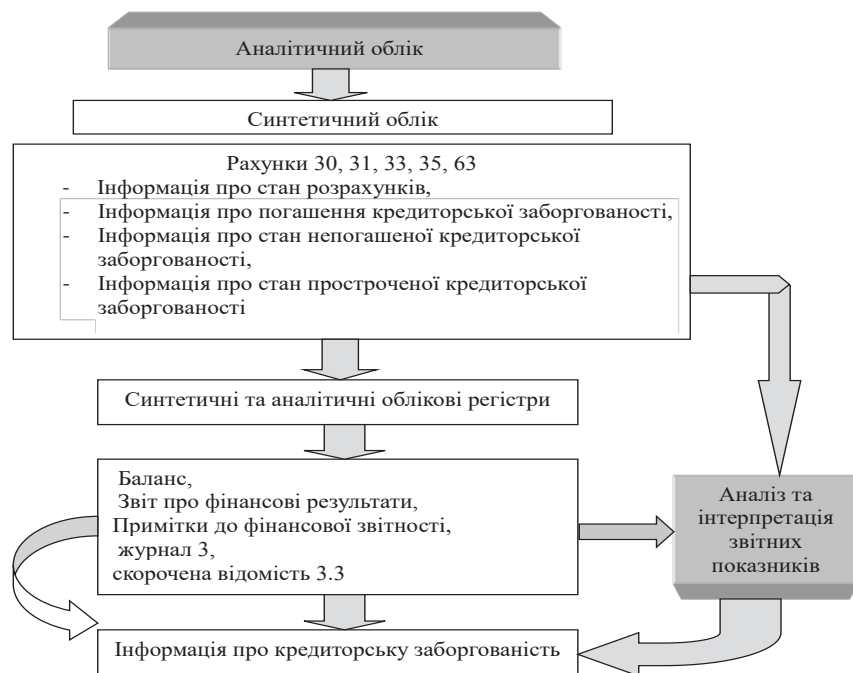


Рис. 1. Структура аналітичного забезпечення управління розрахунками з постачальниками та підрядниками

Після того як суб'єкти господарювання виконали взяті на себе зобов'язання і при наявності умов відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання», їх слід відображати на рахунках бухгалтерського обліку і балансі. Це дасть користувачеві фінансової звітності достовірні дані про стан боргів підприємства та рівень його платоспроможності.

В юридичній літературі виділяють подвійність сутності кредиторської заборгованості, а саме: 1) як частина майна вона може належати підприємству, як на правах володіння, так і на правах власності, чи умовно отриманих запозичених грошових коштів, або речей; 2) як предмет зобов'язальних правовідносин – це борги підприємства перед кредиторами, тобто особами, уповноваженими на витребування або стягнення від підприємства зазначеної частки грошей чи речей [7].

Правильна організація ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити [5; 7]:

- ефективний контроль за обліком розрахунків з постачальниками і підрядниками;

- вчасного виявлення прострочення кредиторської заборгованості.

Основними завданнями облікового процесу розрахунків з постачальниками і підрядниками є:

- узагальнення інформації в облікових регістрах про стан розрахунків з постачальниками і підрядниками та надання її внутрішнім та зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності;
- моніторинг кредиторської заборгованості;
- контролювання форм розрахунків з постачальником та підрядником, які встановлені у договорах;
- зіставлення розрахунків з постачальником та підрядником в кінці звітного періоду.

У обліковому процесі розрахунки з постачальниками і підрядниками відображаються на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками», який містить наступні субрахунки:

- 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»;
- 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»;
- 633 «Розрахунки з членами промислово-фінансових груп».

Для сучасних підприємств цієї інформації не вистачає для якісного планування діяльності організації, а саме терміни та умови погашення цієї заборгованості. В. Власюк для полегшення ведення бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості за певними договорами пропонує встановити в плані рахунків допоміжний позабалансовий рахунок 13 «Кредиторська заборгованість» з відповідними до нього субрахунками [4]:

- 131 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, термін сплати якої ще не настав з вітчизняними постачальниками»;
- 132 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, термін сплати якої ще не настав з іноземними постачальниками»;
- 133 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, прострочена з вітчизняними постачальниками»;
- 134 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, прострочена з іноземними постачальниками».

– 133 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, прострочена з вітчизняними постачальниками»;

– 134 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, прострочена з іноземними постачальниками».

Даний поділ є ефективним, але для більш ефективнішої організації обліку зобов'язань перед постачальниками і підрядниками є відкриття субрахунків другого порядку к синтетичному рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (табл. 2).

Таблиця 2

#### Аналітичні рахунки для обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками

63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками»	
Субрахунок 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»	Субрахунок 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»
Аналітичний рахунок 631.1 «Заборгованість перед вітчизняними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»	Аналітичний рахунок 632.1 «Заборгованість перед іноземними постачальниками, термін сплати якої ще не настав»
Аналітичний рахунок 631.2 «Відстрочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»	Аналітичний рахунок 632.2 «Відстрочена заборгованість перед іноземними постачальниками»
Аналітичний рахунок 631.3 «Прострочена заборгованість перед вітчизняними постачальниками»	Аналітичний рахунок 632.3 «Прострочена заборгованість перед іноземними постачальниками»

Впровадження цих рахунків в облікову систему підприємства сприятиме контролю за кредиторською заборгованістю, термінами її сплати, що дасть змогу більш доцільно планувати розрахунки з постачальниками та підрядниками. Щодо заборгованості за надані послуги, то її доцільно акумулювати на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

**Висновки.** Отже, для покращення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками розглянутий метод, який полягає в аналітичному обліку зобов'язань. Після виконання суб'єктами господарювання взятих на себе зобов'язань і за наявності умов відповідно до П(С)БО 11, їх слід відображати на рахунках бухгалтерського обліку та в балансі. Це забезпечить користувачів фінансової звітності достовірною та обґрунтованою інформацією про фінансові зобов'язання підприємства і рівень платоспроможності.

Для більш повного відображення фінансового стану підприємства доцільно доповнити Баланс (Звіт про фінансовий стан) інформацією про прострочену кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги.

Запропоноване вище має сприяти удосконаленню обліку кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги та підвищенню ефективності організації розрахункової дисципліни на підприємстві.

#### Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_051](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051)
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік розрахунків з постачальниками та підрядниками [Текст] / Ф.Ф. Бутинець: доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

4. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з поставачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 40–44.
5. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111–115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
6. Звітність підприємств: [навч. посібн. для студентів вищих навч. закл.] / С.В. Філіппова, Є.І. Масленніков, О.В. Побережець, С.О. Черкасова. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 188 с.
7. Масленніков Є.І. Теоретичні засади організації облікового процесу на промислових підприємствах / Є.І. Масленніков, Д.Д. Присакарь // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 2/2. – С. 49–52.

**Побережець О.В.**

**Кравченко В.И.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

### Резюме

В статье рассмотрены методологические основы учета кредиторской задолженности в частности расчеты с поставщиками и подрядчиками. Определена важность ведения эффективной системы учета кредиторской задолженности, как составной части учетной политики. Предложено основной метод ведения учета расчетов с поставщиками и подрядчиками и пути совершенствования аналитического и синтетического учета.

**Ключевые слова:** поставщик, учет, кредиторская задолженность, подрядчик, обязательства, расчетная дисциплина.

**Poberezhets O.V.**

**Kravchenko V.I.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

## IMPROVING THE PAYMENTS TO SUPPLIERS AND CONTRACTORS

### Summary

In the article the methodological basis of accounts payable, including payments to suppliers and contractors. Determined importance of maintaining an effective system of accounts payable as part of the accounting policies. The basic method of accounting for payments to suppliers and contractors and ways to improve the analytical and synthetic accounting at the company.

**Key words:** suppliers, inventory, accounts payable, contractor, liabilities, settlement discipline.

---

УДК 336.6

**Чучук Ю. В.**

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

## ПОРЯДОК ОБЛІКУ ТА РОЗКРИТТЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РОЗВІДКУ ТА ОЦІНКУ ЗАПАСІВ КОРИСНИХ КОПАЛИН ЗГІДНО З МСФЗ

У статті досліджено теоретичні питання обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про розвідку та оцінку запасів корисних копалин згідно з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності. Розглянуто можливі варіанти застосування облікових політик.

**Ключові слова:** активи розвідки та оцінки, видатки на розвідку та оцінку, розвідка запасів корисних копалин, оцінка запасів корисних копалин.

**Постановка проблеми.** Протягом останніх років зроблено багато кроків для інтеграції України в європейську економіку. Однією з важливих вимог залучення інвестицій та доступу до ринку капіталу Європейського Союзу є звітування згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ).

Сьогодні в законодавстві України закріплено вимогу, за якою публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, повинні складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ.

Проте, відповідно до проекту закону, розміщеному на офіційному сайті ВРУ, плануються зміни, за якими звітуватись за МСФЗ змушені будуть підприємства, що становлять суспільний інтерес, та підприємства, які здійснюють видобуток корисних копалин загальнодержавного значення. Безумовно, до таких відносяться нафто- та газовидобувні підприємства. Це вимагає від них здійснення підготовчих заходів з метою збору інформації, необхідної для переходу на звітування за МСФЗ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Облік та розкриття у фінансовій звітності інформації про розвідку та оцінку запасів корисних копа-

4. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення бухгалтерського обліку розрахунків з поставачальниками / Г.В. Власюк // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 5. – С. 40–44.
5. Maslennikov E.I. Strategic assessment of the financial sustainability of the industrial enterprise: [Електронний ресурс] / E.I. Maslennikov // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 111–115. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/111-115.pdf>.
6. Звітність підприємств: [навч. посібн. для студентів вищих навч. закл.] / С.В. Філіппова, Є.І. Масленніков, О.В. Побережець, С.О. Черкасова. – Одеса: Прес-кур'єр, 2015. – 188 с.
7. Масленніков Є.І. Теоретичні засади організації облікового процесу на промислових підприємствах / Є.І. Масленніков, Д.Д. Присакарь // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 2/2. – С. 49–52.

**Побережець О.В.**

**Кравченко В.И.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

### Резюме

В статье рассмотрены методологические основы учета кредиторской задолженности в частности расчеты с поставщиками и подрядчиками. Определена важность ведения эффективной системы учета кредиторской задолженности, как составной части учетной политики. Предложено основной метод ведения учета расчетов с поставщиками и подрядчиками и пути совершенствования аналитического и синтетического учета.

**Ключевые слова:** поставщик, учет, кредиторская задолженность, подрядчик, обязательства, расчетная дисциплина.

**Poberezhets O.V.**

**Kravchenko V.I.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

## IMPROVING THE PAYMENTS TO SUPPLIERS AND CONTRACTORS

### Summary

In the article the methodological basis of accounts payable, including payments to suppliers and contractors. Determined importance of maintaining an effective system of accounts payable as part of the accounting policies. The basic method of accounting for payments to suppliers and contractors and ways to improve the analytical and synthetic accounting at the company.

**Key words:** suppliers, inventory, accounts payable, contractor, liabilities, settlement discipline.

---

УДК 336.6

**Чучук Ю. В.**

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

## ПОРЯДОК ОБЛІКУ ТА РОЗКРИТТЯ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РОЗВІДКУ ТА ОЦІНКУ ЗАПАСІВ КОРИСНИХ КОПАЛИН ЗГІДНО З МСФЗ

У статті досліджено теоретичні питання обліку та розкриття у фінансовій звітності інформації про розвідку та оцінку запасів корисних копалин згідно з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності. Розглянуто можливі варіанти застосування облікових політик.

**Ключові слова:** активи розвідки та оцінки, видатки на розвідку та оцінку, розвідка запасів корисних копалин, оцінка запасів корисних копалин.

**Постановка проблеми.** Протягом останніх років зроблено багато кроків для інтеграції України в європейську економіку. Однією з важливих вимог залучення інвестицій та доступу до ринку капіталу Європейського Союзу є звітування згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ).

Сьогодні в законодавстві України закріплено вимогу, за якою публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, повинні складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ.

Проте, відповідно до проекту закону, розміщеному на офіційному сайті ВРУ, плануються зміни, за якими звітуватись за МСФЗ змушені будуть підприємства, що становлять суспільний інтерес, та підприємства, які здійснюють видобуток корисних копалин загальнодержавного значення. Безумовно, до таких відносяться нафто- та газовидобувні підприємства. Це вимагає від них здійснення підготовчих заходів з метою збору інформації, необхідної для переходу на звітування за МСФЗ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Облік та розкриття у фінансовій звітності інформації про розвідку та оцінку запасів корисних копа-

лин досліджують С.М. Кафка, Т.Я. Коцкулич, Т.В. Савчук, В.К. Орлова та інші вчені.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Аспекти застосування МСФЗ нафто- і газодобувними підприємствами в Україні потребують подальших досліджень, оскільки національне П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» та МСФЗ 6 «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» мають ряд суттєвих розбіжностей.

**Мета статті** полягає у дослідженні нормативно-законодавчого регулювання обліку витрат на розвідку та оцінку запасів корисних копалин, а також порівнянні закордонного та вітчизняного досвіду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Діяльність компаній, які здійснюють витрати на розвідку та оцінку запасів корисних копалин, має ряд характеристик, які впливають на облік.

Вартість розвідки і розробки запасів не залежить безпосередньо від кількості запасів. Компанії обліковують запаси за історичною вартістю геологорозвідки і розробки запасів або за вартістю придбання запасів у третьої сторони.

Для проведення геологорозвідки і видобутку вуглеводнів потрібні значні фінансові вкладення і тривалий період підготовки проекту з урахуванням складного стану навколишнього середовища, при цьому існує значна невизначеність щодо результатів проекту.

Відповідно до МСФЗ (IFRS) 6 «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» етап геологорозвідки починається після отримання юридичного права на проведення геологорозвідувальних робіт. Витрати, понесені до отримання юридичних прав розвідувати конкретну територію, відносяться на витрати, за винятком окремо придбаних нематеріальних активів (наприклад, платіж за придбання юридичних прав).

Порядок обліку витрат на розвідку та оцінку (капіталізація витрат або віднесення їх на витрати) може зробити істотний вплив на фінансову звітність і представлені в ній фінансові результати, особливо тих підприємств, які знаходяться на етапі проведення геологорозвідувальних робіт і не ведуть діяльність з видобутку.

Оскільки основною метою фінансової звітності, відповідно до оновленої Концептуальної основи МСФЗ, є надання фінансової інформації про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єкту господарювання, то неналежне розкриття інформації про витрати на розвідку та оцінку запасів корисних копалин може суттєво викривляти фінансову звітність.

Під час переходу на застосування МСФЗ 6 компанії слід розробити облікову політику стосовно проведення геологорозвідки і оцінки запасів, яка б відповідала принципам МСФЗ, або із застосуванням винятку, дозволеного пунктом 7 МСФЗ 6. Наприклад, якщо відповідно до національних ПСБО компанія мала можливість вибору облікової політики між капіталізацією витрат на геологорозвідку і віднесенням їх на витрати, то згідно з МСФЗ 6 компанія може продовжувати застосування поточної облікової політики щодо обліку витрат з геологорозвідки та оцінки запасів відповідно до ПСБО своєї країни.

В МСФЗ 6 вимога щодо повної відповідності облікової політики принципам МСФЗ відсутня.

Після переходу на МСФЗ суб'єкт господарювання може змінити свої облікові політики щодо

видатків на розвідку та оцінку, якщо така зміна робить фінансову звітність доречнішою для потреб користувачів у прийнятті ними економічних рішень і не менш достовірною (або більш достовірною і не менш доречною для таких потреб). Суб'єкт господарювання має оцінити доречність та достовірність, застосовуючи критерії, наведені в МСБО 8.

Щоб обґрунтувати зміни своїх облікових політик щодо витрат на розвідку та оцінку, суб'єкту господарювання необхідно довести, що внаслідок таких змін його фінансової звітності більшою мірою відповідають критеріям, наведеним у МСБО 8 (при цьому не обов'язково, щоб унаслідок таких змін досягалася би повна відповідність цим критеріям).

Критерії для визначення прийнятності та надійності облікової політики встановлено в п. 10 МСФЗ (IAS) 8, а саме інформація у фінансовій звітності має бути:

- доречною для потреб користувачів з прийняття економічних рішень;
- достовірною для подання фінансового стану, фінансових результатів діяльності та грошових потоків суб'єкта господарювання;
- такою, що відображає економічну сутність операцій, інших подій або умов, а не лише юридичну форму;
- нейтральною, тобто вільною від упереджень;
- обачною;
- повною в усіх суттєвих аспектах.

Нова компанія, яка раніше не готувала звітність за ПСБО і знаходиться на етапі підготовки першого комплекту фінансової звітності, може вибрати облікову політику щодо обліку витрат на геологорозвідку. Керівництво може прийняти рішення про застосування положень МСФЗ 6 і капіталізувати такі витрати. У цьому випадку застосовується вимога про проведення тестування на знецінення, якщо існують ознаки того, що балансова вартість будь-яких активів не буде відшкодовуватися. Підхід до обліку знецінення та амортизації відповідних активів за кожним окремим родовищем застосовується після завершення етапу геологорозвідки.

Досвід інших країн демонструє, що практично всі компанії, що переходять на застосування МСФЗ, приймають рішення використовувати винятки, що містяться в МСФЗ 6, а не розробляти політику відповідно до принципів МСФЗ.

Згідно з винятком, дозволеним МСФЗ 6, компанія може продовжувати застосовувати ту ж облікову політику щодо витрат на геологорозвідку і оцінку, яку вона застосовувала до прийняття МСФЗ 6. Капіталізовані відповідно до цієї політики витрати можуть не відповідати визначенню активу згідно з принципами МСФЗ, оскільки це не була продемонстрована ймовірність того, що актив буде приносити економічні вигоди в майбутньому. Відповідно до МСФЗ 6 такі витрати все одно будуть вважатися активами. Таким чином, витрати на геологорозвідку і оцінку можуть бути капіталізовані раніше, ніж це дозволяється згідно з принципами МСФЗ. МСФЗ 6 охоплює тільки стадію геологорозвідки і оцінки запасів до того моменту, коли буде встановлена економічна доцільність їх видобутку.

ПСБО 33 не містить такої чіткої вказівки щодо події, після настання якої витрати на розвідку запасів припиняють капіталізуватися.

Витрати, понесені у зв'язку із здійсненням діяльності з розвідки, необхідно відносити на



витрати, за винятком випадку, коли вони відповідають визначенню активу. Компанія визнає актив, якщо існує ймовірність того, що в результаті даних витрат компанія отримає економічні вигоди. Економічні вигоди можуть бути отримані в результаті використання в комерційних цілях запасів вуглеводнів, продажу прав на проведення розвідувальних робіт або в результаті продовження розробки. На цій стадії компанії важко продемонструвати, що існує ймовірність відшкодування витрат на розвідку. Якщо компанії не застосовують МСФЗ 6, а замість цього розробляють облікову політику відповідно до принципів МСФЗ, витрати на розвідку списуються на витрати до моменту капіталізації.

Момент капіталізації – це більш ранній з таких двох моментів:

- момент, коли можна достовірно оцінити, що справедлива вартість за вирахуванням витрат на продаж активів перевищує загальні понесені витрати і вже капіталізовані витрати (наприклад, витрати на придбання ліцензій);

- момент, коли проведена оцінка активу свідчить про наявність запасів, вилучення яких є економічно доцільним, а також ймовірності економічних вигод від триваючої розробки і видобутку запасів.

Витрати, вироблені після того, як була встановлена економічна доцільність комерційного видобутку, капіталізуються тільки в тому випадку, якщо вони необхідні для її початку. Подальші витрати не повинні капіталізуватися після початку комерційного видобутку, за винятком випадків, коли вони відповідають критеріям визнання активу.

Наприклад, найбільше вітчизняне підприємство, яке здійснює пошук та розвідку родовищ нафти і газу, ПАТ «Укргазвидобування» у своїй обліковій політиці передбачило таке щодо витрат на розвідку. Витрати на розвідку включають витрати, пов'язані з непідтвердженими запасами. До них належать геологічні та геофізичні витрати на виявлення і дослідження районів можливого залягання нафтогазових запасів, а також адміністративні, юридичні та консультаційні витрати, понесені у зв'язку з розвідкою. До них також належать усі випадки зменшення корисності розвідувальних свердловин, за якими не можна продемонструвати підтвержені запаси [4, с. 18].

Визнані активи, пов'язані з геологорозвідкою і оцінкою, повинні класифікуватися як матеріальні або нематеріальні залежно від їх характеру (п. 15 МСФЗ 6). Однак розвідувальна свердловина, як правило, розглядається як матеріальний актив. Класифікація активів, пов'язаних з геологорозвідкою і оцінкою, як матеріальні або нематеріальні має відповідні наслідки, якщо для подальшої оцінки використовується модель переоцінки (хоча цей підхід не є широко поширеним) або якщо під час підготовки першої звітності за МСФЗ застосовується звільнення від використання справедливої вартості як передбачуваної вартості відповідно до МСФЗ 1.

В національній практиці обліку не передбачено спеціального рахунку для капіталізації витрат, пов'язаних з геологорозвідкою і оцінкою запасів, проте існують пропозиції з потребою запровадження для них окремих субрахунків. На думку Т.В. Савчук, для обліку такого специфічного активу найкраще підійде окремий субрахунок до рахунку 15 «Капітальні інвестиції», наприклад,

субрахунок 156 «Витрати на розвідку та оцінку запасів корисних копалин» [3, с. 29].

Модель переоцінки може застосовуватися щодо нематеріальних активів, якщо для відповідних нематеріальних активів існує активний ринок. Цей критерій рідко дотримується, а щодо активів, пов'язаних з геологорозвідкою і оцінкою, не дотримується зовсім, оскільки вони неоднорідні. Звільнення від використання справедливої вартості як передбачуваної вартості відповідно до МСФЗ застосовується тільки стосовно до матеріальних активів, тому не може застосовуватися щодо нематеріальних активів. Отже, класифікація активів як матеріальних або нематеріальних за певних обставин може мати значення.

Однак на практиці відзначається застосування різних підходів. Деякі компанії спочатку капіталізують активи, пов'язані з геологорозвідкою і оцінкою, як нематеріальні, а потім, тобто після прийняття рішення про розробку, перекласифікують всі ці витрати в нафтогазові активи в складі основних засобів. Деякі компанії капіталізують витрати на геологорозвідку як нематеріальний актив та амортизують його за лінійним методом протягом встановленого договором терміну геологорозвідки. Інші компанії капіталізують витрати на геологорозвідку як матеріальні активи у складі незавершеного будівництва або основних засобів з дати початку геологорозвідки.

Чітке розкриття обраної облікової політики та її послідовне застосування дають змогу користувачам краще зрозуміти фінансову звітність компанії.

Активи, пов'язані з геологорозвідкою і оцінкою, можуть оцінюватися на підставі моделі собівартості або моделі переоцінки відповідно до МСФЗ 16 та МСФЗ 38 після первісного визнання (п. 12, МСФЗ 6), однак на практиці більшість компаній використовує модель собівартості.

Нарахування зносу й амортизації активів, пов'язаних з геологорозвідкою і оцінкою, як правило, не починається до введення активів в експлуатацію. Деякі компанії амортизують вартість активів, пов'язаних з геологорозвідкою і оцінкою, протягом терміну дії ліцензії на геологорозвідку.

Активи, пов'язані з розвідкою та оцінкою, не можна продовжувати класифікувати як такі після того, як доведено технічну здійсненність та комерційну життєздатність видобування корисних копалин. Перед перекласифікацією слід перевірити активи, пов'язані з розвідкою та оцінкою на зменшення, і визнати будь-який збиток від знецінення (п. 17, МСФЗ 6). Вимоги до тестування на знецінення наведені нижче.

Після перекласифікації до активу, пов'язаного з розвідкою та оцінкою, застосовуються стандартні вимоги МСФЗ. До них відносяться тестування на знецінення на рівні одиниці, яка генерує грошові кошти, і амортизація за компонентами активу. Звільнення, що надається МСФЗ, застосовується тільки до моменту оцінки.

Актив, пов'язаний з розвідкою та оцінкою, відносно якого не були виявлені запаси, видобуток яких був би економічно доцільним, повинен списуватися до справедливої вартості за вирахуванням витрат на продаж. Такий актив не може об'єднуватися з іншими видобувними активами.

МСФЗ 6 встановлює альтернативний порядок тестування на знецінення активів, пов'язаних з розвідкою та оцінкою. Компанія оцінює активи, пов'язані з розвідкою та оцінкою, тільки за виникнення ознак знецінення. До ознак знеці-

нення, серед інших, відносяться такі (перелік не є вичерпним) [1]:

- строк, протягом якого суб'єкт господарювання має право розвідувати конкретну територію, закінчився протягом звітного періоду або закінчиться у близькому майбутньому, а також за очікуванням не буде продовжений;

- суттєві видатки на подальшу розвідку та оцінку запасів корисних копалин на конкретній території не передбачені в бюджеті і незаплановані;

- розвідка та оцінка запасів корисних копалин на конкретній території не привели до виявлення комерційно вигідної кількості запасів корисних копалин, а суб'єкт господарювання прийняв рішення припинити цю діяльність на конкретній території;

- існує достатньо даних, які свідчать про те, що, незважаючи на можливість продовження розробки на конкретній території, повне відшкодування балансової вартості активу розвідки та оцінки внаслідок успішної розробки чи продажу є малоімовірним.

Як тільки було виявлено ознаки знецінення активів, пов'язаних з розвідкою та оцінкою, останні повинні бути протестовані на знецінення. МСФЗ вводить поняття більших одиниць, що генерують грошові кошти, для активів, пов'язаних з розвідкою та оцінкою. Компаніям дозволяється групувати активи, пов'язані з розвідкою та оцінкою, разом з активами, пов'язаними з видобутком корисних копалин, за умови послідовного застосування облікової політики та чіткого розкриття інформації. Кожна одиниця, яка генерує грошові кошти, або група таких одиниць не може бути більше операційного сегменту (до об'єднання). Отже, угруповання активів, пов'язаних з розвідкою та оцінкою, разом з активами, пов'язаними з видобутком корисних копалин, може дати змогу уникнути знецінення на певний період.

Після прийняття рішення про те, що видобуток є економічно доцільним, активи, пов'язані з розвідкою та оцінкою, необхідно перекласифікувати з цієї категорії. Тестування даних активів на знецінення проводиться відповідно до облікової політики, яка встановлена в МСФЗ 6 і прийнята організацією до моменту перекласифікації. Після перекласифікації застосовуються стандартні принципи тестування на зменшення корисності відповідно до МСБО 36 «Зменшення корисності активів». Якщо витрати на геологорозвідку і оцінку запасів є результативними, відповідні активи переносяться в категорію активів, що знаходяться на стадії розробки. Нерезультативні витрати на геологорозвідку і оцінку запасів підлягають списанню до справедливої вартості за вирахуванням витрат на продаж.

Активи, перекласифіковані з категорії активів, пов'язаних з розвідкою та оцінкою, підпадають під дію звичайних вимог МСФЗ до тестування на знецінення на рівні одиниці, яка генерує грошові кошти, і амортизації за компонентами активу. При цьому застосування тестування на знецінення та амортизації до групи активів є неприпустимим. Традиційний облік за методом повної вартості на цьому етапі непридатний, тому надається звільнення, описане нижче.

Багато нафтогазовидобувних підприємств застосовували різновид повної вартості відповідно до П(С)БО, і їм доведеться вносити ряд змін під час переходу на МСФЗ. Метод результативних витрат, або окрема капіталізація за кожним родовищем, вимагає більш детальної інформації; під-

приємства, які застосовували метод повної вартості, можуть не мати у своєму розпорядженні детальних даних, необхідних для перерахунку первісної балансової вартості.

МСБО 1 надає спеціальне звільнення для підприємств, які раніше застосовували метод обліку за повною вартістю. Звільнення дає змогу підприємствам, що застосовують МСФЗ вперше, оцінювати нафтогазові активи на дату переходу на МСФЗ за «умовною вартістю». Активи, пов'язані з розвідкою та оцінкою, відображаються за балансовою вартістю, визначеною відповідно до раніше застосовуваних П(С)БО, яка стає умовною вартістю для цілей МСФЗ. «Об'єднання» повних витрат коригується з урахуванням спеціального розподілу витрат на розвідку та оцінку. Скоригована вартість потім розподіляється між видобувними активами і активами, що розробляються з використанням прийнятого методу. Після цього активи тестуються на можливе знецінення на дату переходу на МСФЗ.

Таке звільнення застосовується тільки до активів, що використовуються в розвідці, оцінюванні та видобутку нафти і газу. Існує і більш масштабне звільнення, пов'язане з умовною вартістю, яке може застосовуватися пооб'єктно до всіх матеріальних активів. Відповідно до нього як умовну вартість підприємство може використовувати:

- справедливу вартість активу;

- вартість після переоцінки, виконаної відповідно до раніше застосовуваних П(С)БО, за умови, що така переоцінена вартість є порівняльною зі справедливою вартістю чи відповідає вартості за МСФЗ, або є порівняльною з амортизованою вартістю, скоригованою для відображення змін в індексі цін.

Деякі підприємства, які застосовують МСФЗ вперше, обрали метод оцінки за справедливою вартістю. Цей метод ці підприємства застосовували вибірково, що дозволено стандартом. Використання справедливої вартості як умовної вартості часто приводить до збільшення балансової вартості з відповідним коригуванням нерозподіленого прибутку. Крім того, в наступні роки виростуть амортизаційні відрахування.

Також існує виняток, що дає змогу під час переходу на МСФЗ використовувати справедливу вартість для нематеріальних активів. Однак при цьому має бути активним ринок нематеріальних активів відповідно до МСФЗ 38; цей критерій не виконується для нематеріальних активів, поширених в нафтогазовій галузі, таких як ліцензії і патенти.

Наведемо для прикладу витяг положень про облікову політику ПАТ «Укргазвидобування» щодо активів розвідки і оцінки. Витрати на розвідку та оцінку запасів нафти і газу обліковуються із використанням методу успішних зусиль. Витрати накопичуються на основі кожного родовища. Витрати, безпосередньо пов'язані із розвідувальною свердловиною та витратами на розвідку та орендування майна, капіталізуються за умови виконання викладених нижче умов:

- були виявлені достатні запаси нафти і газу, які виправдають завершення будівництва експлуатаційної свердловини;

- досягнутий достатній прогрес в оцінці економічної та технічної здійсненності, щоб виправдати початок розробки родовища у найближчому майбутньому.

Якщо визначено, що комерційної розробки не можна досягнути, ці капіталізовані витрати від-

носяться до витрат періоду. Витрати, пов'язані з наведеними нижче видами діяльності, спочатку оцінюються за первісною вартістю і капіталізуються до складу основних засобів звіту про фінансовий стан.

Активи розвідки та оцінки переносяться на майбутні періоди під час етапу розвідки та оцінки і не амортизуються, але оцінюються на предмет зменшення корисності згідно з індикаторами зменшення корисності, як викладено в МСФЗ 6 «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин». У випадках, коли активи ліквідують, накопичені капіталізовані витрати, які стосуються цих активів, списуються у відповідному періоді. До початку виробництва амортизація не нараховується. У випадках, коли виявляється, що об'єкт

містить запаси, які підлягають економічному добуванню, накопичені витрати на розвідку та оцінку, пов'язані з таким майном, переводяться до складу нафтогазових активів і подаються у складі основних засобів звіту про фінансовий стан [4, с. 19].

**Висновки.** Серед усіх Міжнародних стандартів фінансової звітності МСФЗ 6 є одним із найбільш ліберальних щодо обов'язковості дотримання всіх його вимог. Проте під час переходу на облік за МСФЗ для доречного та правдивого розкриття у фінансовій звітності інформації щодо розвідки та оцінки запасів корисних копалин дуже важливим є розуміння його вимог для вибору прийнятних облікових політик. Йдеться про вибір між продовженням застосування поточної облікової політики чи розробкою та впровадженням нової.

#### Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 6 (МСФЗ 6) «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995\\_k52](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_k52).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин»: затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 26 серпня 2008 р. № 1090 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0844-08>.
3. Савчук Т.В. Концептуальні підходи до відображення витрат розвідки і оцінки корисних копалин видобувними підприємствами / Т.В. Савчук // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2009. – № 2(20). – С. 24–31.
4. Фінансова звітність ПАТ «Укргазвидобування» за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ugv.com.ua/activities>.

**Чучук Ю. В.**

Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

#### ПОРЯДОК УЧЕТА И РАСКРЫТИЯ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О РАЗВЕДКЕ И ОЦЕНКЕ ЗАПАСОВ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

##### Резюме

В статье исследованы теоретические вопросы учета и раскрытия в финансовой отчетности информации о разведке и оценке запасов полезных ископаемых в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. Рассмотрены возможные варианты применения учетных политик.

**Ключевые слова:** активы разведки и оценки, расходы на разведку и оценку, разведка запасов полезных ископаемых, оценка запасов полезных ископаемых.

**Chuchuk Yu. V.**

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

#### THE ACCOUNTING TREATMENT AND DISCLOSURES IN FINANCIAL STATEMENTS OF INFORMATION ON EXPLORATION AND EVALUATION OF MINERAL RESOURCES IN ACCORDANCE WITH IFRS

##### Summary

Theoretical issues of accounting and disclosures in financial statements of information about exploration and evaluation of mineral resources in accordance with International Financial Reporting Standards are studied in the article. Possible options for the application of accounting policies are considered.

**Key words:** exploration and evaluation assets, expenditure on exploration and evaluation of mineral resources exploration, evaluation of mineral resources.

## РОЗДІЛ 8 СТАТИСТИКА

УДК 681.83

Шапран Є. М.  
Білоцерківський О. Б.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

### СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті досліджено питання статистичного дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку високотехнологічних галузей промисловості України із використанням кількісних методів. Визначено питому вагу високотехнологічних галузей промисловості України за 2011–2015 роки. Побудовано парну регресійну модель, перевірено її адекватність. Зроблено точковий та інтервальний прогноз розвитку високотехнологічних галузей промисловості України на 2017 рік.

**Ключові слова:** високотехнологічні галузі промисловості України, кількісні методи, аналіз структури, парна регресійна модель, точковий і інтервальний прогнози.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку економіка будь-якої країни оцінюється здебільшого за станом високотехнологічних галузей промисловості. Ці галузі впливали та продовжують впливати на економічний і соціальний розвиток країн, сприяють активізації цілого спектру супутніх виробництв, що забезпечують їх матеріалами, комплектуючими виробами і технологічним устаткуванням, НДДКР. Адже, як показує світовий досвід, 1 робоче місце у високотехнологічній галузі створює 7–8 робочих місць у суміжних галузях, а з урахуванням сфер торгівлі, сервісного обслуговування і утилізації – до 10. Щодо галузевої структури промисловості, то, згідно з даними роботи [1, с. 19], у таких розвинених країнах, як США, Канада, Японія, країни ЄС (крім Португалії і Греції), частка високотехнологічних галузей коливається від 25% до 40%. У країнах, що розвиваються, цей показник складає менше 10%, за винятком Республіки Корея, Малайзії і Сінгапуру, де він коливається від 20% до 50%. За рейтингом 100 найбільш великих високотехнологічних компаній світу, наведеним аналітичною групою «ТАСС-Телеком» [2], провідною країною в галузі створення наукоємної і високотехнологічної продукції залишаються США, в яких розміщені 46 зі 100 компаній рейтингу. Близько 90% виручки всього рейтингу доводиться на п'ять країн, а саме на США, Японію, Тайвань, Китай (включаючи Гонконг) і Південну Корею. Водночас корпораціями країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону формується 51,5% валових доходів від випуску і реалізації високотехнологічної продукції, на компанії США доводиться 41,1%, Європи – 7,3%. Компаніям, наведеним у рейтингу, належить приблизно 93% всього світового високотехнологічного ринку. Найбільші глобальні високотехнологічні компанії рейтингу сконцентровані за такими макрорегіонами світу: Азіатсько-Тихоокеанський регіон – 41 компанія (найбільшою компанією є «Samsung Electronics», Південна Корея), Північна Америка – 46 (найбільшою компанією є «Apple», США), Європа – 11 компаній (найбільшою компанією є «Nokia», Фінляндія).

Тому актуальним є питання статистичного дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку високотехнологічних галузей промисловості України із використанням кількісних методів.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням статистичного дослідження сучасного стану високотехнологічних галузей промисловості та прогнозування їхнього розвитку із використанням кількісних методів присвячені роботи В.В. Диканя [3], М.В. Долгова [2], Н.А. Казанової [1], Л.І. Опельда [4], О.Б. Саліхової [5] та інших вітчизняних і закордонних учених. Наприклад, у роботі Н.А. Казанової [1] розкриті окремі аспекти проблеми розвитку високотехнологічних галузей національних економік та їх інтеграції в світову економіку. Робота В.В. Диканя [3] присвячена проблемі структурної трансформації промисловості України. Автором визначено проблеми ринку високотехнологічної продукції в Україні. У роботі О.Б. Саліхової [5] оцінено сучасний стан виробництва та експорту високотехнологічних товарів України. За допомогою економіко-математичного моделювання визначено детермінанти випуску високотехнологічних товарів та створення доданої вартості господарюючими одиницями. Визначено ключові критерії ідентифікації високотехнологічних підприємств. Характерною особливістю всіх зазначених робіт є використання кількісних методів статистики, а саме аналізу структури, індексного аналізу, кореляційно-регресійного аналізу, тому вони будуть застосовані у нашому дослідженні.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте необхідно зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, результати попередніх досліджень сучасного стану високотехнологічних галузей промисловості України та прогнозування їхнього розвитку вже морально застаріли, наявні економіко-математичні моделі потребують змін і уточнень, що й обумовлює необхідність проведення нашого наукового дослідження.

**Мета статті** полягає у статистичному дослідженні сучасного стану високотехнологічних галузей промисловості та прогнозуванні їхнього розвитку із використанням кількісних методів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для аналізу структури високотехнологічних галузей у промисловості України будемо враховувати як високотехнологічні, так і середньотехнологічні види промислової діяльності за класифікацією

Організації економічного співробітництва та розвитку [6]. За цими видами проведено аналіз структурних складових високотехнологічних галузей у промисловості України з використанням даних Держкомстату України про реалізацію промислової продукції за 2011–2015 роки (табл. 1) [7].

Аналіз даних табл. 1 показав, що співвідношення між складовими високотехнологічного виробництва змінюються у часі та будуть змінюватися в майбутньому, адже питома вага складової «виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів» упродовж 5 останніх років збільшилася на 57% у загальному промислового виробництві, така ж тенденція спостерігається у сферах повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування (29%), медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів (36%), зброї та боеприпасів (26%). Це можна пояснити пільговим оподаткуванням підприємств з виробництва основних фармацевтичних препаратів (40% від кількості підприємств у галузі), медичних і стоматологічних інструментів та препаратів (39%), літальних та космічних апаратів (28%), виробництва зброї та боеприпасів (23%) [6]. Щодо зброї та боеприпасів, то збільшення їх виробництва пов'язано також із триваючим збройним конфліктом на сході України. Водночас питома вага складової «хімічні речовини та хімічна продукція» за цей же період зменшилася на 12%, «комп'ютери, електронна та оптична продукція» – 44%, «автотранспортні засоби, причепа та напівпричепа та інші транспортні засоби» – 53%. Можливо, це пов'язано з недостатнім субсидюванням виробництва хімічних речовин та хімічної продукції (0,2% від обсягу створеної ними валової доданої вартості) та виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (0,7%) [6]. Практично не змінилася питома вага «виробництво електричного і електронного устаткування», що становить 1,3% у загальному промислового виробництві.

Загалом за 2011–2015 роки частка високотехнологічних галузей у промисловості України зменшилася з 13% до 10%, що, можливо, пояснюється втратою близько 18% промислового вироб-

ництва країни внаслідок збройного конфлікту на Донбасі [8] та анексії Криму, частка якого складала 4% ВВП [9], розривом традиційних зв'язків з Росією і відповідною втратою ринків збуту, несприятливою економічною ситуацією та іншими факторами.

Таким чином, за галузевою структурою промисловості Україна знаходиться ближче до країн, що розвиваються.

Дані, наведені у рядку «Загалом» табл. 1, є рядом динаміки. Загальне уявлення про характер тенденції зміни явища можна отримати із графічного зображення ряду динаміки (рис. 1).

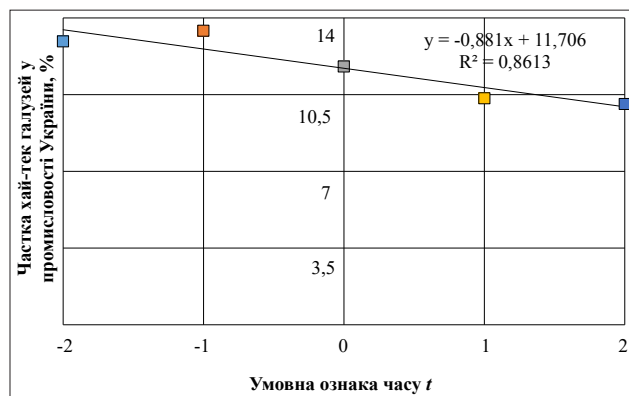


Рис. 1. Частка високотехнологічних галузей у промисловості України за 2011–2015 роки

Із графіка видно, що фактичні дані ряду динаміки (точки на рис. 1) розміщені близько до прямої лінії. Тоді вирівнювання ряду динаміки здійснюється за прямою, яка описується рівнянням тренду у вигляді функції  $Y_t = a_0 + a_1 t$  де  $a_0$ ,  $a_1$  – параметри рівняння тренду,  $t$  – порядковий номер періодів часу.

Для вирівнювання динамічних рядів використовується метод аналітичного вирівнювання [10, с. 206; 11, с. 72]. В основі методу лежить встановлення функціональної залежності рівнів ряду від часу з використанням кореляційно-регре-

Таблиця 1

### Структура високотехнологічних галузей промисловості України

№	Галузь промисловості	Структура обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності, %				
		2011	2012	2013	2014	2015
	Промисловість	1331 887,6 (100%)	1400 680,2 (100%)	1354 130,1 (100%)	1428 839,1 (100%)	1776 603,7 (100%)
1	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів	8888,1 (0,7%)	10465,4 (0,7%)	12215,0 (0,9%)	14595,8 (1,0%)	20295,8 (1,1%)
2	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	57315,2 (4,3%)	60011,1 (4,3%)	52099,1 (3,8%)	49808,2 (3,5%)	68010,1 (3,8%)
3	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	11747,3 (0,9%)	8014,3 (0,6%)	7637,3 (0,6%)	8133,4 (0,6%)	8772,9 (0,5%)
4	Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування	9129,4 (0,7%)	11421,1 (0,8%)	11140,6 (0,8%)	12970,1 (0,9%)	16132,1 (0,9%)
5	Виробництво електричного і електронного устаткування	17332,3 (1,3%)	22800,3 (1,6%)	22353,9 (1,6%)	21005,7 (1,5%)	24038,5 (1,3%)
6	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	65915,2 (4,9%)	74035,8 (5,3%)	51180,4 (3,8%)	39260,8 (2,7%)	40452,3 (2,3%)
7	Виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів	750,5 (0,056%)	913,2 (0,065%)	911,9 (0,067%)	889,6 (0,062%)	1351,1 (0,076%)
8	Виробництво зброї та боеприпасів	987,6 (0,074%)	763,2 (0,054%)	2912,5 (0,22%)	901,2 (0,063%)	1655,7 (0,093%)
	Загалом	12,93%	13,42%	11,78%	10,33%	10,07%

сивного аналізу. При цьому на практиці застосовуються найчастіше математичні функції такого вигляду:

$$\text{лінійна } Y_t = a_0 + a_1 t; \quad (1)$$

$$\text{параболічна } Y_t = a_0 + a_1 t^2; \quad (2)$$

$$\text{гіперболічна } Y_t = a_0 + a_1 \frac{1}{t}; \quad (3)$$

$$\text{степеневая } Y_t = a_0 a_1^t, \quad (4)$$

де  $a_0, a_1$  – параметри, які знаходяться методом найменших квадратів,  $t$  – порядковий номер періоду.

Розрахунок параметрів математичних функцій (1–4) здійснюється методом найменших квадратів (МНК) [10, с. 207; 11, с. 62; 12, с. 15]. Він дає можливість знайти ту залежність, яка найближче проходить до точок фактичних даних на графіку в осях координат “ $t$ – $y$ ”, тобто дає найменшу суму квадратів відхилень фактичних значень результативної ознаки від вирівняних (теоретичних) значень  $Y_t$ :

$$\sum (y - Y_t)^2 \rightarrow \min. \quad (5)$$

На основі цієї умови отримають систему нормальних рівнянь для розрахунку параметрів  $a_0, a_1$ , де як фактор  $x$  виступає час  $t$ . Якщо відлік часу  $t = 0$  здійснювати з середини динамічного ряду, то система нормальних рівнянь спрощується, набуваючи у разі лінійної залежності (1) такого вигляду:

$$\begin{cases} a_0 n = \sum y; \\ a_1 \sum t^2 = \sum yt. \end{cases} \quad (6)$$

Звідти випливає, що:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n}; a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}. \quad (7)$$

$$\text{Тобто } a_0 = \frac{58,53}{5} = 11,71; a_1 = -\frac{8,81}{10} = -0,88.$$

Рівняння лінійного тренду має такий вигляд:

$$Y_t = 11,71 - 0,88 \cdot t. \quad (8)$$

Тіснота зв'язку між ознаками оцінюється за допомогою таких характеристик, як коефіцієнт детермінації та коефіцієнт кореляції [10, с. 169–170; 11, с. 64; 12, с. 27].

Коефіцієнт детермінації розраховується за такою формулою:

$$R^2 = \frac{\sum (Y_t - \bar{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}. \quad (9)$$

Тобто що свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

Коефіцієнт кореляції має такий вигляд:

$$R = \sqrt{R^2} \quad (10)$$

$$R = \sqrt{0,86} = 0,928.$$

Значення коефіцієнта кореляції свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

Оцінка значущості зв'язку здійснюється з використанням  $F$  – критерію Фішера – і  $t$  – критерію Стьюдента [10, с. 171; 12, с. 29–44].

$F$  – критерій Фішера – розраховується за такою формулою:

$$F = \frac{\sum (Y_t - \bar{y})^2}{1} : \frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n-2)}, \quad (11)$$

де 1,  $(n-2)$  – число ступенів волі чисельника і знаменника залежності.

$$F = \frac{7,76}{1} : \frac{1,25}{5-2} = 18,63.$$

Порівнюємо теоретичне значення  $F$  – критерію Фішера – з табличним  $F_{\text{табл}}$ . Оскільки  $F = 18,63 > F_{\text{табл}} = 10,13$  [12, с. 75], це означає достатню значущість зв'язку між цими ознаками.  $t$  – критерій Стьюдента – має такий вигляд:

$$t = R \sqrt{\frac{n-2}{1-R^2}} \quad (12)$$

$$t = 0,928 \sqrt{\frac{5-2}{1-0,86}} = 4,32.$$

Порівнюємо теоретичне значення  $t$  – критерію Стьюдента – з табличним  $t_{\text{табл}}$ . Оскільки  $t = 4,32 > 2,35$  [12, с. 77], це свідчить про значущість коефіцієнта кореляції та істотний зв'язок між ознаками.

Таким чином, побудовано адекватну регресійну модель для прогнозування тенденції розвитку високотехнологічних галузей промисловості України.

На практиці для прогнозування рядів динаміки зазвичай використовують точкові та інтервальні оцінки. Для визначення меж інтервалів застосовується інтервальна нерівність [10, с. 209]:

$$Y_t - t_1 \sigma_\varepsilon \leq Y_{\text{пр}} \leq Y_t + t_1 \sigma_\varepsilon, \quad (13)$$

де  $t_1$  – коефіцієнт довіри за розподілом Стьюдента,  $\sigma_\varepsilon$  – залишкове середньоквадратичне

відхилення  $\sigma_\varepsilon = \sqrt{\frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n-m)}}$ ,  $n$  – кількість рівнів

розглянутого (базисного) ряду динаміки,  $m$  – кількість параметрів теоретичної залежності тренду,  $(n-m)$  – число ступенів волі,  $Y_t$  – дискретне (точкове) значення прогнозного рівня.

Визначимо точковий та інтервальний прогнози на 2017 рік, скориставшись рівнянням тренду (8). Для 2017 року  $t = 4$ . Отже, за точковим прогнозом на 2017 рік частка високотехнологічних галузей у промисловості України матиме таке значення:  $Y_{\text{пр}} = 11,71 - 0,88t = 11,71 - 0,88 \cdot 4 = 8,18\%$ .

Для встановлення інтервального прогнозу визначимо залишкове середньоквадратичне відхилення при  $n = 5$  і  $m = 2$ :

$$\sigma_\varepsilon = \sqrt{\frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n-m)}} = \sqrt{\frac{1,25}{5-2}} = 0,645.$$

Тоді прогнозне значення частки високотехнологічних галузей у промисловості України у 2017 році з імовірністю 95% буде знаходитися у таких межах:

$$8,18 - 2,35 \cdot 0,645 \leq Y_{\text{пр}} \leq 8,18 + 2,35 \cdot 0,645$$

$$6,67\% \leq Y_{\text{пр}} \leq 9,7\%.$$

**Висновки.** З наведеного вище можна зробити такі висновки.

1. Проведено аналіз структури високотехнологічних галузей у промисловості України. Аналіз показав, що питома вага складової «виробництво основних фармацевтичних продуктів і препаратів» за 2011–2015 роки збільшилася на 57% у загальному промисловому виробництві, така ж тенденція спостерігається у сферах повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування (29%), медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів (36%), зброї та боеприпасів (26%). Водночас питома вага складової «хімічні речовини та хімічна продукція» за цей же період зменшилася на 12%, «комп'ютери, електронна та оптична продукція» – 44%, «авто-

транспортні засоби, причепа та напівпричепа та інші транспортні засоби» – 53%. Практично не змінилася питома вага «виробництво електричного і електронного устаткування», що становить 1,3% у загальному промисловому виробництві. Загалом за 2011–2015 роки частка високотехнологічних галузей у промисловості України зменшилася з 13% до 10%, отже, за галузевою структурою промисловості Україна знаходиться ближче до країн, що розвиваються.

2. З ряду динаміки виділено тренд. Визначено вигляд лінії тренду (лінійна функція) та одержано її параметри:  $a_0 = 11,71$ ,  $a_1 = -0,88$ . Це означає,

що кожен рік частка високотехнологічних галузей у промисловості України зменшується на 0,88%.

3. Оцінено тісноту та значущість зв'язку між ознаками. Значення коефіцієнтів  $R^2 = 0,86$ ,  $R = 0,93$  свідчать про достатню тісноту зв'язку між ознаками.  $F$  – критерій Фішера – і  $t$  – критерій Стьюдента – показують достатню значущість зв'язку між цими ознаками.

4. Зроблено точковий та інтервальний прогнози частки високотехнологічних галузей у промисловості України на 2017 рік: точковий прогноз становитиме 8,18%, інтервальний – від 6,7% до 9,7%.

#### Список використаних джерел:

1. Казанова Н.А. Высотехнологические сектора мировой экономики: современное состояние и перспективы развития / Н.А. Казанова // Экономика, социология и право. – 2016. – № 10. – С. 16–20.
2. Долгова М.В. Рынки наукоемких и высокотехнологических отраслей: российский и международный / М.В. Долгова // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8 (Ч. 4) – С. 909–913.
3. Дикань В.В. Структурна трансформація промисловості України в бік розвитку високотехнологічного виробництва / В.В. Дикань // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП». Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2013. – № 50 (1023). – С. 33–41.
4. Опфельд Л.І. Особливості та розвиток високотехнологічного сектору економіки України в умовах глобалізації / Л.І. Опфельд // Економіка і регіон. – 2012. – № 6 (37). – С. 66–71.
5. Саліхова О.Б. Національні високотехнологічні виробництва: персоналізований підхід до визначення та надання переваг / О.Б. Саліхова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 5. – С. 22–28.
6. Грига В.П. Високі технології в умовах євроінтеграції: обмеження чи можливості / В.П. Грига, О.В. Крижанівська // Європейська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/11/5/7040254>.
7. Промисловість України у 2011–2015 роках: статистичний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ5\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ5_u.htm).
8. Промисловий потенціал Донбасу: що залишилося? // Сьогодні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/promyshlennyy-potencial-donbassa-chto-ostallos-588474.html>.
9. Полунеев Ю.Ю. Десять шоків України. Частина перша / Ю.Ю. Полунеев // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2014/12/12/512627>.
10. Лугінін О.Є. Статистика: [підручник] / О.Є. Лугінін, С.В. Білоусова. – К.: Центр навчальної літератури. – 2005. – 580 с.
11. Статистика: текст лекцій / О.Б. Білоцерківський, О.О. Замула, Н.В. Ширяєва. – Х.: НТУ «ХП». – 2009. – 96 с.
12. Білоцерківський О.Б. Економетрія: [навч.-метод. посіб.] / О.Б. Білоцерківський, Н.В. Ширяєва. – Х.: НТУ «ХП». – 2008. – 80 с.

**Шапран Е. Н.  
Белоцерковский А. Б.**

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

#### СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

##### Резюме

В статье исследованы вопросы статистического исследования современного состояния и тенденций развития высокотехнологических отраслей промышленности Украины с использованием количественных методов. Определен удельный вес высокотехнологических отраслей промышленности Украины за 2011–2015 годы. Построена парная регрессионная модель, проверена ее адекватность. Сделан точечный и интервальный прогноз развития высокотехнологических отраслей промышленности Украины на 2017 год.

**Ключевые слова:** высокотехнологические отрасли промышленности Украины, количественные методы, анализ структуры, парная регрессионная модель, точечный и интервальный прогнозы.

**Shapran Ye. M.  
Bilotserkivskiy O. B.**

National Technical University “Kharkiv Polytechnic Institute”

#### CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS OF HIGH-TECH INDUSTRIES OF UKRAINE

##### Summary

The aspects of statistical analysis of the current state and trends of Ukrainian high-tech industries using quantitative methods are investigated in the article. The specific weight of high-tech industries of Ukraine for 2011–2015 is determined. A paired regression model is constructed, its adequacy is tested. A point and interval forecast for the development of Ukrainian high-tech industries for 2017 is made.

**Key words:** high-tech industries of Ukraine, quantitative methods, structure analysis, paired regression model, point and interval forecasts.

## РОЗДІЛ 9

# МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.8:656.07

Мандра В. В.

ДП «Маріупольський морський торговельний порт»

### МОДЕЛЮВАННЯ МЕТАСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті визначено необхідність удосконалення процесів управління транспортними підприємствами України на основі застосування апарату економіко-математичного моделювання. Автором доведено, що для цілей моделювання транспортні підприємства доцільно розглядати як складні динамічні транспортно-вантажні системи. У статті розроблено системно-динамічну модель метасистеми управління транспортним підприємством. Визначено регулюючі критерії відповідної моделі, що засновані на принципах побудови збалансованої системи показників. Представлено діаграму причинно-наслідкових зв'язків та математичний опис виявлених взаємозв'язків моделі управління транспортним підприємством.

**Ключові слова:** транспортне підприємство, транспортно-вантажна система, збалансована система показників, метасистема, управління підприємством, системно-динамічне моделювання.

**Постановка проблеми.** Одним з найважливіших факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток країни, є розвиток транспорту та пов'язаних сфер економічної діяльності. Зокрема, розвиток певних транспортно-вантажних і логістичних систем значною мірою визначається їх розташуванням та можливістю використання різних видів транспорту, виробничих потужностей тощо.

Незважаючи на вигідне географічне розташування і наявність об'єктивних передумов до розвитку, транспортні підприємства України мають певні труднощі й поступаються у розвитку багатьом країнам світу. Так, згідно з рейтингом Світового Банку з ефективності логістики у 2014 році Україна посіла лише 61 позицію серед 160 країн світу. Відзначимо, що, згідно з даними рейтингу 2014 року, Угорщина посідає 33 місце, Чехія – 32 місце, а Польща – 31 [4]. При цьому слід зазначити, що, згідно з рейтингом, ефективність логістики в Україні за період з 2014 по 2016 роки скоротилася майже на 10%, в результаті чого Україна посіла 80 позицію у рейтингу (рис. 1) [3].

Зазначене вище може свідчити про недостатню ефективність управління транспортними підприємствами України в умовах сучасних викликів. У зв'язку з цим актуальності й практичної значущості набувають питання підвищення ефектив-

ності управління транспортними підприємствами, зокрема такі, що можуть бути розглянуті як складні транспортно-вантажні системи.

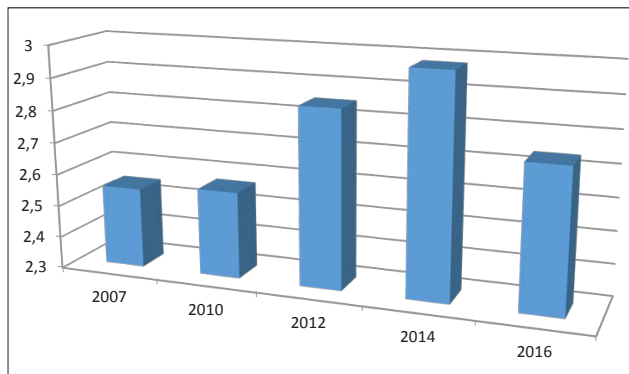
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями підвищення ефективності логістичних процесів присвячені труди багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників. Серед вчених слід назвати таких, як Л. Алексеева [12], В. Барінов [11], Е. Єфімова [10], А. Измайлов [1], Н. Лобанов [2], Т. Шульженко [9].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте, незважаючи на велику кількість публікацій з цієї проблематики, недостатньо опрацьованими є питання використання математичного апарату для цілей підвищення керованості й ефективності управління транспортними підприємствами України, зокрема в умовах динамічної зміни зовнішнього й внутрішнього середовища.

**Мета статті** полягає у здійсненні постановки задачі системно-динамічного моделювання метасистеми управління транспортним підприємством та визначенні ключових показників й залежності відповідної моделі, що забезпечує зміцнення керованості й підвищення ефективності управління відповідною транспортно-вантажною системою.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні у світовій практиці найбільш перспективним напрямом розвитку транспортно-логістичної системи держави є створення і розвиток окремих транспортних підприємств, що дає змогу скоротити час руху продукції на 25–45% [1]. Досвід країн Західної Європи показує істотну роль відповідних транспортно-вантажних систем у формуванні бюджетів державного, регіонального й господарського рівнів. Так, в Голландії діяльність транспортно-логістичних центрів приносить 40% доходу транспортного комплексу, у Франції – 31%, в Німеччині – 25%. У країнах Центральної та Східної Європи ця частка в середньому становить 30%. А всього загальний обіг європейського ринку логістичних послуг сягає понад 600 млрд. [2].

Водночас в Україні частка окремих логістичних систем у загальному обсязі ринку транспортних послуг країни становить за різними даними



**Рис. 1.** Динаміка показнику ефективності логістики (LPI) в Україні згідно з рейтингом Світового Банку за 2007–2016 рр.

Джерело: укладено автором на підставі даних [3; 4; 5; 6; 7]



близько 1–3%, що додатково уповільнює розвиток вітчизняної економіки. У зв'язку з цим особливого інтересу з точки зору наукового й практичного дослідження набувають питання підвищення ефективності й керованості окремих транспортних підприємств у напрямі активізації логістичних й транспортно-вантажних операцій.

Проведений аналіз дав змогу зробити висновок, що транспортним підприємствам України притаманні всі характерні риси складних транспортно-вантажних систем, зокрема [8, с. 323]:

1. Динамічність, що супроводжується постійною зміною зовнішніх умов функціонування.

2. Наявність великої кількості прямих і зворотних зв'язків, які не завжди є очевидними. Тобто необхідно враховувати всі значущі взаємозалежності, що значною мірою ускладнює процес управління.

3. Невизначеність у функціонуванні, що є наявністю ряду чинників, що впливають на поведінку системи і результати управління.

4. Нелінійний характер поведінки самої системи і чинників, що на неї впливають.

5. Емерджентність, що виражається у реакції всієї системи на зміну її окремих елементів. При цьому така реакція може бути непередбачуваною.

6. Цілісність, що припускає значимість вкладу кожного елемента в досягнення цілей системи. Таким чином, з метою забезпечення ефективного

управління необхідно враховувати всі елементи системи.

7. Холізм, що передбачає необхідність забезпечення координованості цілей економічної системи та її окремих елементів.

8. Гомеостатичність, що припускає протистояння системи змінам і прагнення системи до самозбереження.

9. Інерційність. В процесі управління надзвичайно важливо враховувати лаг запізнювання в реагуванні системи як на дії, так і на зовнішні збурення.

10. Адаптивність. Для транспортно-вантажної системи характерна більшою мірою пасивна адаптивність, що припускає зміну системи під впливом змін зовнішнього середовища, і обмеженість щодо зміни зовнішнього середовища. Через те, що зовнішнє середовище характеризується складністю, динамічністю і високим ступенем невизначеності, для досягнення цілей управління пасивна адаптація системи передбачає необхідність враховувати не тільки внутрішні взаємозалежності й поведінку елементів системи, але й зовнішні зв'язки.

Таким чином, сучасне транспортне підприємство можна розглядати як транспортно-вантажну систему, поведінка якої відповідає всім ознакам складних систем, що свідчить про наявність великої кількості взаємних зв'язків між її

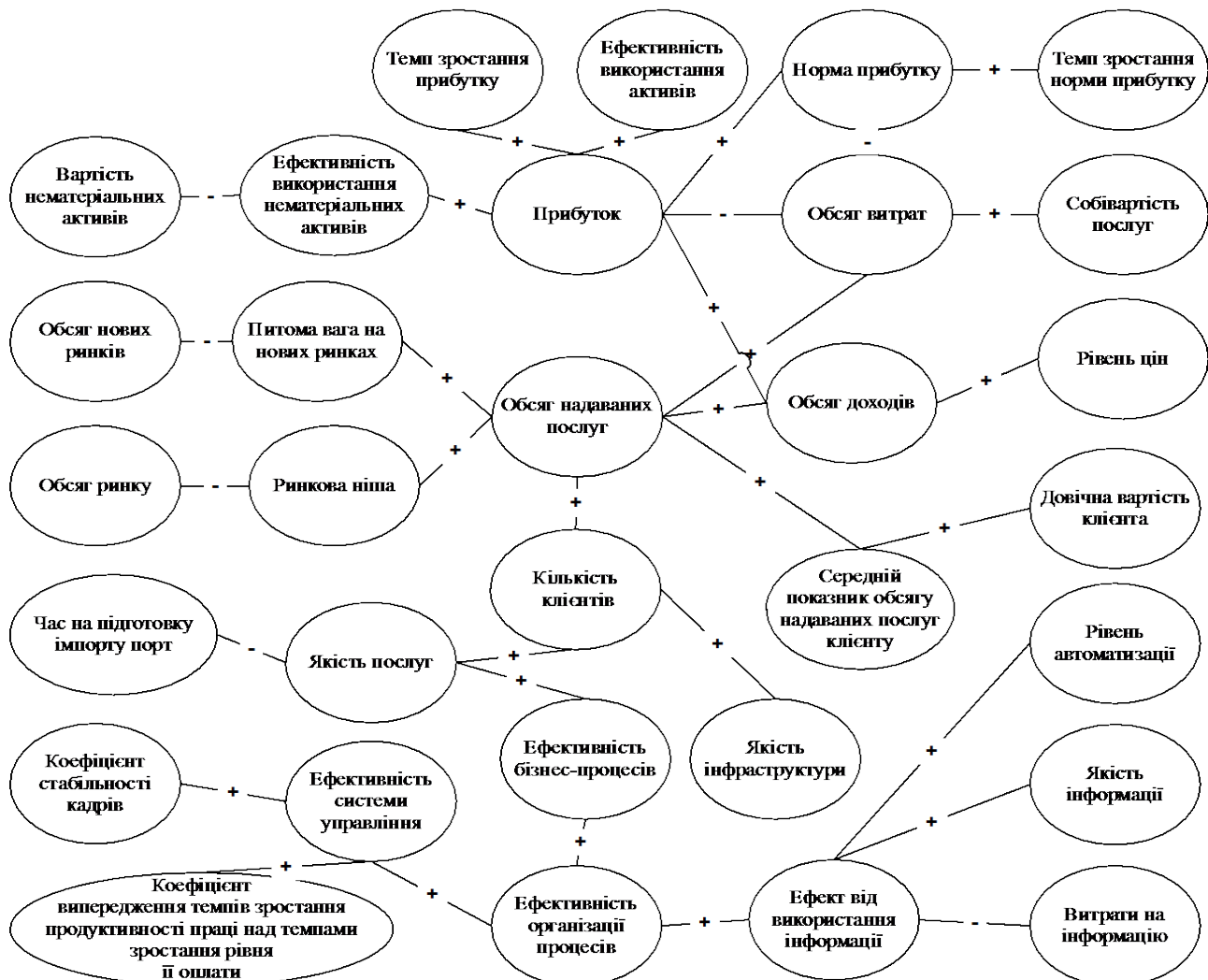


Рис. 2. Діаграма причино-наслідкових зв'язків системно-динамічної моделі метасистеми управління транспортним підприємством

елементами, наявність часових лагів, складність прогнозування поведінки системи та її реакції на управлінські заходи. Все це робить інтуїтивне управління вкрай неефективним. У зв'язку з цим та з метою підвищення ефективності управління транспортно-вантажною системою необхідним і виправданим є застосування апарату економіко-математичного моделювання, зокрема системно-динамічного моделювання.

Системно-динамічне моделювання стратегічного управління функціонуванням транспортного підприємства з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків передбачає розробку укрупненої моделі метасистеми, зокрема системи управління. Процес моделювання передбачає реалізацію таких дій:

- 1) аналіз діяльності відповідної транспортно-вантажної системи;
- 2) визначення меж її функціонування;
- 3) аргументація гіпотез щодо причинно-наслідкових зв'язків;
- 4) перевірка гіпотез;
- 5) опис моделі мовою системно-динамічного моделювання;

Таблиця 1

**Система показників фінансової складової системно-динамічної моделі метасистеми управління транспортним підприємством**

№	Показник	Умовне позначення	Метод розрахунку
1	Прибуток	$F_{1,t}$	$F_{1,t} = F_{7,t} - F_{8,t}$ , де $F_{7,t}$ – обсяг доходів за період; $F_{8,t}$ – обсяг витрат за період.
2	Темп зростання прибутку	$F_{2,t}$	$F_{2,t} = \frac{F_{1,t}}{F_{1,t-1}} \times 100\%$ , де $F_{1,t}$ – прибуток за період $t$ ; $F_{1,t-1}$ – прибуток за період $t - 1$ .
3	Норма прибутку	$F_{3,t}$	$F_{3,t} = \frac{F_{1,t}}{F_{8,t}}$ .
4	Темп зростання норми прибутку	$F_{4,t}$	$F_{4,t} = \frac{F_{3,t}}{F_{3,t-1}} \times 100\%$ .
5	Собівартість послуг	$F_{5,t}$	$F_{5,t} = \sum_{i=1}^n VC_i + \frac{1}{S_{4,t}}$ , $FC$ де $VC_i$ – змінні витрати за період $t$ ; $FC$ – постійні витрати за період $t$ ; $n$ – кількість статей змінних витрат; $m$ – кількість статей постійних витрат; $S_{4,t}$ – обсяг надаваних послуг за період $t$ .
6	Ефективність використання активів	$F_{6,t}$	$F_{6,t} = \frac{F_{7,t}}{A_t}$ , $A_t$ – середня за період вартість активів.
7	Обсяг доходів	$F_{7,t}$	$F_{7,t} = \sum_{k=1}^l P_{t,k} \times S_{4,t,k}$ , де $l$ – кількість різновидів послуг; $P_{t,k}$ – вартість $k$ -ї послуги у період $t$ ; $S_{4,t,k}$ – обсяг надаваних послуг $k$ -го виду за період $t$ .
8	Обсяг витрат	$F_{8,t}$	$F_{8,t} = \sum_{k=1}^l F_{5,t,k} \times S_{4,t,k}$ , де $F_{5,t,k}$ – собівартість послуг $k$ -го виду у період $t$ .

6) планування експерименту з моделлю на основі сучасних інформаційних технологій;

7) проведення експерименту й інтерпретація результатів.

Проаналізувавши діяльність ДП «Маріупольський морський торговельний порт» та деяких інших транспортних підприємств України, сформулювали певні гіпотези щодо загальних причинно-наслідкових зв'язків їх функціонування, що представлені у вигляді відповідної діаграми (рис. 2).

Таким чином, було запропоновано системно-динамічну модель метасистеми управління транспортним підприємством як складною транспортно-вантажною системою. Зокрема, модель (рис. 2) може бути декомпонована на 3 складові за склад-

Таблиця 2

**Система показників складової споживчої цінності системно-динамічної моделі метасистеми управління транспортним підприємством**

№	Показник	Умовне позначення	Метод розрахунку
1	Питома вага на ринку (ринкова ніша)	$S_{1,t}$	$S_{1,t} = \frac{S_{4,t}}{V_t}$ , $S_{4,t}$ – обсяг надаваних послуг за період $t$ ; $V_t$ – обсяг ринку у період $t$ .
2	Питома вага на нових ринках	$S_{2,t}$	$S_{2,t} = \frac{Sn_{4,t}}{Vn_t}$ , де $Sn_{4,t}$ – обсяг надаваних послуг на новому ринку за період $t$ ; $Vn_t$ – обсяг нового ринку у період $t$ .
3	Кількість клієнтів	$S_{3,t}$	$S_{3,t} = S_{3,t-1} + K_t \times V_t$ , де $S_{3,t-1}$ – кількість клієнтів у період $t$ ; $K_t$ – коефіцієнт конверсії; $V_t$ – кількість потенційних клієнтів (обсяг ринку).
4	Обсяг надаваних послуг	$S_{4,t}$	$S_{4,t} = \bar{S}_{4,t,g} \times S_{3,t}$ , де $\bar{S}_{4,t,g}$ – середній показник обсягу надаваних послуг одному клієнту за період $t$ .
5	Грузообіг	$S_{5,t}$	$S_{5,t} = M_t \times L_t$ , де $M_t$ – маса перевезеного вантажу за період $t$ ; $L_t$ – відстань перевезення перевезеного вантажу за період $t$ .
6	Довічна вартість клієнта	$S_{6,t}$	$S_{6,t} = \bar{S}_{4,t,g} \times T_l$ , де $T_l$ – період лояльності.
7	Якість послуг	$S_{7,t}$	$S_{7,t} = \sum_{q=1}^r w_q \times s_{7,t,q}$ , де $s_{7,t,q}$ – складові споживчої цінності якості послуг у період $t$ ; $w_q$ – вагові коефіцієнти складових споживчої цінності якості послуг у період $t$ .
8	Якість інфраструктури	$S_{8,t}$	$S_{8,t} = f(t)$ , де $f(t)$ – функція залежності від часу.
9	Час на підготовку імпорту порт	$S_{9,t}$	$S_{9,t} = f(N_{i,t}, Z_{i,t})$ , де $f(N_{i,t}, Z_{i,t})$ – функція залежності від складової ефективності навчання та розвитку і зовнішніх факторів.
10	Рівень цін	$S_{10,t}$	$S_{10,t} = F_{3,t} \times (1 + F_{3,t})$ .

никами збалансованої системи показників на рівні метасистеми, а саме фінансова складова; складова споживчої цінності; складова навчання та розвитку.

З огляду на мету цього дослідження інтерес і практичну цінність має математичний опис

Таблиця 3  
Система показників складової навчання та розвитку системно-динамічної моделі метасистеми управління транспортним підприємством

№	Показник	Умовне позначення	Метод розрахунку
1	Ефективність використання нематеріальних активів	$N_{1,t}$	$N_{1,t} = \frac{F_{1,t}}{Cn_{1,t}}$ <p>де <math>Cn_{1,t}</math> – вартість нематеріальних активів у період <math>t</math>.</p>
2	Ефективність системи управління	$N_{2,t}$	$N_{2,t} = f(N_{3,t}, N_{4,t}, O_{1,t})$ <p>де <math>f(N_{3,t}, N_{4,t}, O_{1,t})</math> – функція залежності від <math>N_{3,t}</math>, <math>N_{4,t}</math> і складової ефективності операційного елементу системи управління (ефективність бізнес-процесів).</p>
3	Коефіцієнт випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати	$N_{3,t}$	$N_{3,t} = \frac{I_{v,t}}{I_{z,t}}$ <p>де <math>I_v</math> – індекс вироблення у період <math>t</math>; <math>I_{z,t}</math> – індекс середньорічної зарплати у період <math>t</math>.</p>
4	Коефіцієнт стабільності кадрів	$N_{4,t}$	$N_{4,t} = \frac{R_{s,t}}{R_t}$ <p>де <math>R_{s,t}</math> – число працівників із стажем роботи на підприємстві (зроків і більше) на момент часу <math>t</math>; <math>R_t</math> – середньоблікова чисельність працівників за період <math>t</math>.</p>
5	Якість інформації	$N_{5,t}$	$N_{5,t} = f(N_{6,t-n}, N_{8,t})$ <p>де <math>f(N_{6,t-n}, N_{8,t})</math> – функція залежності від витрат на інформацію із часовим лагом та рівня автоматизації поточного періоду <math>t</math>.</p>
6	Витрати на інформацію	$N_{6,t}$	$N_{6,t} = \sum_{r=1}^p N_{6,t,r}$ <p>де <math>N_{6,t,r}</math> – складові витрат на інформацію у період <math>t</math>.</p>
7	Ефективність використання інформації	$N_{7,t}$	$N_{7,t} = \frac{N_{5,t}}{N_{6,t}}$
8	Рівень автоматизації	$N_{8,t}$	$N_{8,t} = N_{8,t-1} + K_a \times I_{t-n}$ <p>де <math>N_{8,t-1}</math> – рівень автоматизації у період <math>t-1</math>; <math>K_a</math> – коефіцієнт автоматизації; <math>I_{t-n}</math> – обсяг інвестицій в автоматизацію у період <math>t-n</math>; <math>n</math> – часовий лаг.</p>
9	Ефективність організації процесів	$N_{9,t}$	$N_{9,t} = f(N_{2,t}, N_{7,t})$ <p>де <math>f(N_{2,t}, N_{7,t})</math> – функція залежності від ефективності системи управління та ефективності використання інформації у період <math>t</math>.</p>

виявлених взаємозв'язків моделі метасистеми управління транспортним підприємством. Так, до фінансової складової належать такі показники: прибуток; темп зростання прибутку; норма прибутку; темп зростання норми прибутку; собівартість послуг; ефективність використання активів; обсяг доходів; обсяг витрат.

Метод розрахунку наведених показників, що входять до фінансової складової, представлено у табл. 1.

До складової споживчої цінності моделі метасистеми управління транспортним підприємством належать такі динамічні показники, як питома вага на ринку (ринкова ніша); питома вага на нових ринках; кількість клієнтів; обсяг надаваних послуг; грузообіг; довічна вартість клієнта; якість послуг; якість інфраструктури; час на підготовку імпорту порт; рівень цін.

Метод розрахунку наведених показників, що входять до складової споживчої цінності, представлено в табл. 2.

До складової навчання та розвитку системно-динамічної моделі метасистеми управління транспортним підприємством належать такі показники: ефективність використання нематеріальних активів; ефективність системи управління; коефіцієнт випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати; коефіцієнт стабільності кадрів; якість інформації; витрати на інформацію; ефективність використання інформації; рівень автоматизації; ефективність організації процесів.

Метод розрахунку наведених показників, що входять до складової навчання та розвитку моделі метасистеми управління транспортно-вантажною системою, представлено в табл. 3.

Таким чином, здійснено постановку задачі системно-динамічного моделювання метасистеми управління транспортним підприємством. Відповідна модель може бути адаптована для систем управління транспортно-вантажними системами різних рівнів, зокрема міжнародного, регіонального, локального рівнів, а також для цілей моделювання діяльності транспортно-логістичних центрів. Таку адаптацію може бути виконано шляхом уточнення характеру функцій залежності  $f(x)$ , параметрів кореляційно-регресивних моделей та значень коефіцієнтів конверсії, автоматизації, а також вагових коефіцієнтів складових споживчої цінності якості послуг.

**Висновки.** В роботі доведено доцільність застосування апарату економіко-математичного моделювання для підвищення ефективності управління транспортно-вантажними системами як специфічного за принципами управління транспортного підприємства, а також розроблено модель метасистеми управління транспортним підприємством.

Постановка задачі моделювання метасистеми управління транспортним підприємством представлена у роботі діаграмою причинно-наслідкових зв'язків та математичним описом виявлених взаємозв'язків, поданих за складовими збалансованої системи показників, до яких вони належать. Такий підхід дає змогу здійснювати ефективне управління на стратегічному рівні, здійснювати делегування відповідальності за окремими складовими, а також відстежувати ступінь досягнення системою стратегічних цілей.

Розроблена модель є унікальною і може бути застосована для цілей підвищення ефективності стратегічного управління транспортно-вантаж-

ними системами, логістичними й транспортно-логістичними центрами різних рівнів.

Виходячи з мети дослідження, а також враховуючи етапи системно-динамічного моделювання, що наведено в роботі, перспективою подальшого

розвитку вважаємо опис моделі мовою прикладних систем системно-динамічного моделювання, планування та проведення експерименту з моделлю на основі даних конкретного транспортного підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Измайлов А. Техническое обеспечение транспортной логистики в технологиях производства сельскохозяйственной продукции: автореф. дисс. ... докт. техн. наук / А. Измайлов. – М. – 2007. – 31 с.
2. Лобанов Н. Транспортно-логистические центры: зарубежный опыт / Н. Лобанов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lobanov-logist.ru/library/355/57650>.
3. Рейтинг Всемирного банка логистической эффективности стран мира за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/international/global/2016>.
4. Рейтинг Всемирного банка логистической эффективности стран мира за 2014 год: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/international/global/2014>
5. Рейтинг Всемирного банка логистической эффективности стран мира за 2012 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/international/global/2012>.
6. Рейтинг Всемирного банка логистической эффективности стран мира за 2010 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/international/global/2010>.
7. Рейтинг Всемирного банка логистической эффективности стран мира за 2007 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lpi.worldbank.org/international/global/2007>.
8. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике: [монография] / [Ю. Лысенко, В. Тимохин, р. Руденский и др.]. – Донецк: Юго-Восток. – 2009. – 350 с.
9. Шульженко Т. Управление логистическими функциями в цепях поставок: теория и методология: дисс. ... докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)» / Т. Шульженко. – СПб. – 2012. – 358 с.
10. Ефимова Е. Теоретические и методические аспекты повышения эффективности логистических услуг: на примере Калининградской области: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Е. Ефимова. – М. – 2009. – 158 с.
11. Баринов В. Совершенствование логистического процесса управления закупочной деятельностью предприятий: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. Баринов. – Саратов. – 2013. – 383 с.
12. Алексеева Л. Обеспечение устойчивого функционирования и развития логистической системы: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Л. Алексеева. – СПб. – 2007. – 160 с.

**Мандра В. В.**

ГП «Мариупольский морской торговый порт»

### МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕТАСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

#### Резюме

В статье определена необходимость совершенствования процессов управления транспортными предприятиями Украины на основе применения аппарата экономико-математического моделирования. Автором доказано, что для целей моделирования транспортные предприятия целесообразно рассматривать в качестве сложных динамических транспортно-грузовых систем. В статье разработана системно-динамическая модель метасистемы управления транспортным предприятием. Определены регулирующие критерии предложенной модели, основанные на принципах построения сбалансированной системы показателей. Представлены диаграмма причинно-следственных связей и математическое описание выявленных взаимосвязей модели управления транспортным предприятием.

**Ключевые слова:** транспортное предприятие, транспортно-грузовая система, сбалансированная система показателей, метасистема, управление предприятием, системно-динамическое моделирование.

**Mandra V. V.**

SE “Mariupol Sea Commercial Port”

### MODELLING OF THE META-SYSTEM OF THE TRANSPORT COMPANY MANAGEMENT

#### Summary

The necessity for the improvement of management processes in Ukraine's transport companies based on economic and mathematical modelling is identified in the paper. The author proved that for the purposes of modelling, transport companies should be considered as complex dynamic cargo transportation and handling systems. The system dynamics model for the meta-system of transport company management is developed in the work. The regulatory criteria of an appropriate model based on the principles of building a balanced scorecard are undefined. The causality chart and mathematical description of relationships identified in the model of transport company management are presented.

**Key words:** transport company, cargo transportation and handling system, balanced scorecard, meta-system, enterprise management, system dynamics simulation.

УДК 338.43:338.27

**Окара Д. В.**

Одеська державна академія будівництва та архітектури

**Шарай Н. В.**

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

**Шинкаренко В. М.**

Одеський національний економічний університет

## АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВІВЧАРСТВА НА ОДЕЩИНІ

У статті аналізується стан галузі вівчарства в Одеській області за період з 2008 по 2015 роки. Дослідження проводиться за допомогою статистичних методів, регресійного та кореляційного аналізу із застосуванням програмних засобів. Побудовано економетричні моделі, а також здійснено прогноз розвитку вівчарства на Одещині. Використовуючи результати дослідження, ми зробили пропозиції щодо антикризових заходів, спрямованих на розвиток галузі.

**Ключові слова:** вівчарство, сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, економетрична модель, прогнозування.

**Постановка проблеми.** В умовах трансформації економіки України внаслідок фінансово-економічної кризи більшість сільськогосподарських виробників стали неконкурентоспроможними. Аграрний сектор втратив свій виробничий потенціал, знизився рівень рентабельності виробництва та платоспроможності сільськогосподарських підприємств, матеріально-технічна база сьогодні морально застаріла і не відповідає сучасним вимогам [1]. Аналогічні проблеми спостерігаються і в галузі вівчарства. Нагально потребують свого вирішення такі актуальні теоретичні і практичні питання, як зниження енергоємності продукції, інтеграція виробництва і переробки продукції, розробка механізму взаємовигідних стосунків вівчарських господарств різних форм власності з підприємствами переробної промисловості, встановлення паритетних цін на вівчарську продукцію, що вкрай необхідно для ринкових умов господарювання [2, с. 5].

У Постанові Верховної Ради України від 11 лютого 2015 року № 182-VIII було визнано необхідність здійснення заходів щодо посилення координації проведення прикладних наукових досліджень у сфері аграрних наук, організації використання отриманих результатів, формування сучасної інноваційної інфраструктури, реалізації пілотних проектів інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної галузі [3, с. 9]. Економетричне моделювання функціонування вівчарства дає змогу будувати стратегії для її регулювання і прогнозування. В сучасних економічних дослідженнях використовують апарат математичних моделей, ймовірнісні та статистичні методи аналізу цих моделей. Інструментом аналізу економічного об'єкта є методи математичної статистики та економетрії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науково-практичне опрацювання проблем аграрного сектору вагомий внесок зробили А. Андрійчук, П. Березівський, П. Гайдуцький, М. Гладій, А. Даниленко, С. Дусановський, П. Канінський, І. Кириленко, Ю. Лузан, Ю. Лупенко, М. Лобас, М. Малік, А. Малиновський, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, М. Сахацький, М. Федоров, В. Юрчишин та інші дослідники.

Пропозиції щодо розвитку вівчарства подано в наукових доробках таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як, наприклад, І. Беженар, В. Белінський, М. Васильєв, В. Вороненко, В. Дієспєров, Л. Жарук, М. Іванов, В. Іовенко, Г. Каца, В. Мороз, С. Нагорний, О. Наумов, Є. Петруша,

П. Польська, О. Сокол, В. Сухарльов, І. Топіха, В. Туринський, Л. Шелест.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас питання вибору оптимального методу прогнозування в галузі тваринництва, зокрема вівчарства, потребує подальших наукових розробок.

**Мета статті** полягає в економетричному моделюванні функціонування галузі вівчарства на Одещині та вивченні можливостей використання моделей для прогнозування тенденцій розвитку галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вівчарство – важлива галузь продуктивного тваринництва України, яка забезпечує народне господарство такими важливими продуктами, як вовна, овчина, смушки, баранина і молоко. Баранина високопоживна, відзначається низьким вмістом холестерину порівняно з яловичиною і свининою. Овече молоко є повноцінним продуктом харчування. З молока виготовляють високоякісні тверді сири і бринзу. З овчин і смушків виготовляють кожухи, шуби, шапки, коміри тощо. Шубні і хутряні овчини, каракулі, а також вироби з них користуються великим попитом на внутрішньому і міжнародному ринках. Вівчарство сприяє підвищенню ефективності використання сільськогосподарських угідь [4, с. 261].

У сільському господарстві України з набуттям країни у 1990 році державного суверенітету й економічної самостійності та переходом держави до ринкової економіки виникла необхідність трансформації побудованого на адміністративно-командній системі управління сільського господарства до ринкових умов господарювання. У процесі трансформації змінено організаційну структуру виробника, на базі колгоспів та радгоспів створені й функціонують сільськогосподарські підприємства ринкового типу, великі та малі фермерські господарства (відповідно до Закону України «Про селянське (фермерське) господарство» [5]), розвиваються господарства населення. Наочним практичним доказом ролі сільського господарства як основного інструмента скорочення бідності Світовий банк вважає приклад Китаю, де стрімке зростання дрібнотоварного аграрного виробництва за 20 років сприяло зниженню сільської бідності з 53% у 1981 році до 8% у 2001 році [6].

До осені 2008 року українська економіка успішно розвивалась і була лідером за темпами економічного зростання серед економік східно-європейських країн. До кінця 2008 року ВВП

України лише незначно перевищив 70% від рівня 1990 року. За збереження таких темпів зростання докризовий рівень ВВП міг би бути досягнутим до 2010 року. Але, незважаючи на високі темпи зростання у 2000–2008 роках, ВВП на душу населення, розрахований за ПКС, у 2008 році становив менше половини від польського. Економічне зростання, яке виникло у 2000–2008 роках, виявилось нестійким [7, с. 15].

Внаслідок кризи 2008–2009 років ситуація в економіці України різко погіршилася. За чисельністю поголів'я овець і обсягом виробництва вовни у 80-х роках минулого століття Україна посідала четверте місце серед республік колишнього СРСР. До 1990–1992 років в Україні переважала стабільність у виробництві продукції вівчарства. З 1993 року розпочалося різке скорочення чисельності поголів'я овець, а отже, і обсягів виробництва вовни, баранини, козлятини та іншої вівчарської продукції.

З огляду на комплекс проведених аграрних перетворень важливим є аналіз сучасного стану галузі вівчарства, його ефективності й визначення стратегічних напрямів розвитку. Особливість вівчарства полягає в тому, що воно вважається виробництвом з комплексною продуктивністю. Це означає, що розведення овець дає змогу виробляти не тільки дієтичну й поживну баранину та ягнятину, але й вовну, шкіру, овчину, молоко і бринзу [8, с. 91]. Вважається, що країна повністю забезпечує себе м'ясом, якщо виробляє його не менше 100 кг на людину в рік. У 2015 році в Україні на частку баранини і козлятини припадало 0,6% виробництва всіх видів м'яса, тому вівчарство можна вважати галуззю невикористаних можливостей щодо забезпечення населення м'ясом.

У вітчизняній галузі вівчарства Одеська область посідає одне з провідних місць. Так, найбільше поголів'я овець та кіз у 2015 році (60,1% загального поголів'я) утримується у господарствах усіх категорій Одеської (27,2%), Закарпатської (10,9%), Харківської (5,6%), Дніпропетровської (4,3%), Запорізької (4,2%), Миколаївської (4,1%) і Херсонської областей. В Одеській області майже половина поголів'я припадає на такі три райони, як Болградський, Тарутинський і Кілійський. Тут масово проживають болгары, молдавани, гагаузи – народи, в яких традиційно вівці є однією з головних складових селянського господарювання [11, с. 22]. У 2015 році найбільше вироб-

ництво вовни (78,7% загального виробництва вовни) забезпечили у господарствах усіх категорій Одеської (53,3%), Закарпатської (8,2%), Чернівецької (6%), Херсонської (5,8%) і Миколаївської (5,4%) областей.

Одещина має специфіку, зумовлену прикордонним розташуванням. Оскільки Одеса є всеукраїнським торговельним центром, одним з лідерів за поголів'ям овець та кіз, з виробництва баранини та овечого молока, в цій області варто створити регіональний аграрний оптовий ринок [12, с. 104].

Дослідимо динаміку зміни поголів'я овець за період з 2008 року по 2015 рік (табл. 1).

У 2015 році порівняно з 1990 роком поголів'я овець у господарствах країни зменшилось у 10,6 разів. У 2015 році поголів'я овець в Україні було зосереджено переважно в господарствах населення – 75,7%; поголів'я кіз практично було зосереджено у господарствах населення – 99%.

За період з 2008 року по 2015 рік поголів'я овець в усіх категоріях господарств Одеської області зменшилось на 39,1 тис. гол. (на 12,4%). Це зменшення сталося за рахунок сільськогосподарських підприємств на 22,9 тис. гол. (на 34,1%) і в господарствах населення на 16,2 тис. гол. (на 6,5%). У фермерських господарствах поголів'я овець зменшилось на 7,1 тис. гол. (на 55,5%).

Поголів'я овець у 2015 році в усіх категоріях господарств Одеської області зменшилось порівняно з 2014 роком на 17,8 тис. гол. (на 6,1%). Зменшення сталося за рахунок сільськогосподарських підприємств на 7,6 тис. гол. (на 14,6%) і в господарствах населення на 10,2 тис. гол. (на 4,2%). У фермерських господарствах поголів'я овець зменшилось на 1,8 тис. гол. (на 24%).

Дослідимо динаміку зміни виробництва овечої вовни в Одеській області за період з 2008 року по 2015 рік (табл. 2).

За період з 2008 року по 2015 рік виробництво вовни в усіх категоріях господарств Одеської області зменшилось на 188 т (на 13,4%). Зменшення сталося за рахунок сільськогосподарських підприємств (у 2008 році частка виробництва складала 11,8%) на 73 т (на 44,2%) і в господарствах населення (у 2008 році частка виробництва складала 88,2%) на 115 т (на 9,3%). У фермерських господарствах виробництво зменшилось на 21 т (на 60%).

Виробництво вовни у 2015 році в усіх категоріях господарств Одеської області порівняно з 2014 роком зменшилось на 227 т (на 15,8%). Зменшення сталося за рахунок сільськогосподарських підприємств (у 2014 році частка виробни-

Таблиця 1  
Поголів'я овець за категоріями господарств  
Одеської області в 2008–2015 роках  
(на кінець року, тис. гол.)

2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
ГОСПОДАРСТВА УСІХ КАТЕГОРІЙ							
315,1	340,1	323,3	333,3	319,0	316,9	293,8	276,0
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА							
67,2	78,5	72,6	72,4	58,8	56,9	51,9	44,3
ЗОКРЕМА, ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА							
12,8	14,8	12,2	13,3	11,4	10,0	7,5	5,7
ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ							
247,9	261,6	250,7	260,9	260,2	260,0	241,9	231,7

Джерело: складено авторами на основі статистичних щорічників Одеської області

Таблиця 2  
Виробництво вовни за категоріями господарств  
Одеської області в 2008–2015 роках, т

2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
ГОСПОДАРСТВА УСІХ КАТЕГОРІЙ							
1398	1452	1456	1454	1443	1425	1437	1210
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА							
165	190	169	162	139	114	116	92
ЗОКРЕМА, ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА							
35	40	35	31	30	21	18	14
ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ							
1233	1262	1287	1292	1304	1311	1321	1118

Джерело: складено авторами на основі статистичних щорічників Одеської області

цтва вовни становила 8,1%) на 24 т (на 20,7%) і в господарствах населення (у 2014 році частка виробництва становила 79,3%) на 203 т (на 15,4%). У фермерських господарствах виробництво зменшилось на 4 т (на 22,2%).

Зниження обсягів виробництва вовни можна пояснити, зокрема, падінням попиту на неї в результаті появи нових, більш дешевих, синтетичних і штучних матеріалів. Розвиток науково-технічного прогресу, вплив моди, а також потепління клімату сприяють появі більш легких і дешевих волокон (бавовна, льон, шовк, синтетика).

Зони спеціалізації вівчарства склалися під впливом особливостей природно-кліматичних умов, географічного положення, економічної спеціалізації, напрямів продуктивності овець, ресурсного потенціалу. Фермерські господарства в розрахунок на прибуток орієнтують свою діяльність на виробництво баранини і козлятини і позбавляються від не вигідного виробництва вовни. У фермерських господарствах (зокрема, сімейних) немає ні фінансових можливостей, ні достатнього досвіду і кваліфікації для виробництва великих партій однотипної тонкої вовни, що вкрай важливо для переробних. Практика показує, що таку вовну можуть виробляти великі спеціалізовані вівчарські господарства.

Визнано, що стратегічним слід вважати період до 2025 року, в якому має бути досягнуто забезпечення населення країни продуктами харчування на рівні науково-обґрунтованих норм, зростання експортного потенціалу та скорочення імпорту продукції. Необхідне виробництво вовни у всіх категоріях господарств України у 2025 році повинно становити 4300 т (порівняно з 2015 роком – 189,4% зростання) [13, с. 45].

Дослідимо динаміку зміни середнього настригу вовни від однієї вівці в Одеській області за період з 2008 року по 2015 рік (табл. 3). За період з 2008 року по 2015 рік середній настриг вовни з однієї вівці в усіх категоріях господарств Одеської області зменшився на 0,1 кг (на 2,4%), у сільськогосподарських підприємствах зменшився на 0,6 кг (на 25%) і в господарствах населення зменшився на 0,1 кг (на 2,1%).

Середній настриг вовни з однієї вівці у 2015 році в усіх категоріях господарств Одеської області зменшився порівняно з 2014 роком на 0,4 кг (на 8,9%), у сільськогосподарських підприємствах зменшився на 0,2 кг (на 10%) і в господарствах населення зменшився на 0,5 кг (на 9,8%).

Для прогнозування тенденцій розвитку вівчарства Одеської області на основі табл. 1–3 побудовано засобами кореляційно-регресійного аналізу такі економічні моделі: 1) зміна поголів'я овець

з часом у господарствах усіх категорій (рис. 1); 2) зміна поголів'я овець з часом у сільськогосподарських підприємствах; 3) зміна поголів'я овець з часом у фермерських господарствах; 4) зміна поголів'я овець з часом у господарствах населення; 5) зміна виробництва овечої вовни з часом у господарствах усіх категорій; 6) зміна виробництва овечої вовни з часом у сільськогосподарських підприємствах; 7) зміна виробництва овечої вовни з часом у фермерських господарствах; 8) зміна виробництва овечої вовни з часом у господарствах населення.

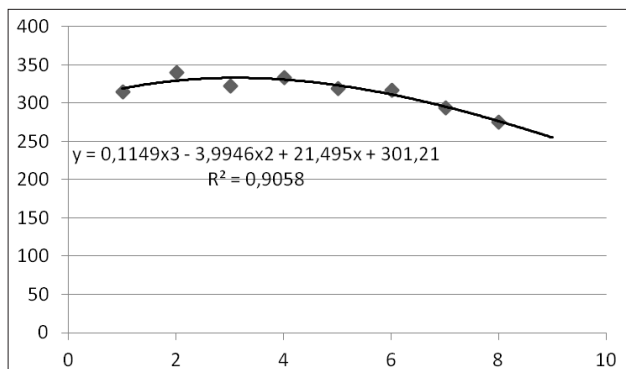


Рис. 1. Динаміка зміни поголів'я овець у господарствах усіх категорій Одеської області

Побудовано за допомогою функції «Рівняння тренду» електронних таблиць MS EXCEL такі адекватні економічні моделі:

$y = 0,1149x^3 - 3,9946x^2 + 21,495x + 301,21$ ; коефіцієнт детермінації  $RI = 0,8897$ ;

$y = -0,7952x^2 + 2,9429x + 69,861$ ;  $RI = 0,8822$ ;  
 $y = 0,0199x^3 - 0,4973x^2 + 1,9518x + 11,629$ ;  $RI = 0,9461$ ;

$y = -1,631x^2 + 12,445x + 237,5$ ;  $RI = 0,7851$ ;

$y = -11,804x^2 + 88,435x + 1312,4$ ;  $RI = 0,7648$ ;

$y = -1,4821x^2 + 0,6131x + 178,41$ ;  $RI = 0,9059$ ;

$y = 0,1616x^3 - 2,6104x^2 + 8,6089x + 29,643$ ;  $RI = 0,9701$ ;

$y = -3,2929x^3 + 34,133x^2 - 81,764x + 1297$ ;  $RI = 0,8301$ .

У моделях 1) – 4)  $y$  – поголів'я овець, тис. гол.; у моделях 5) – 8)  $y$  – виробництво вовни, т; у моделях 1) – 8)  $x$  – порядковий номер року, починаючи з 2008 року.

Прогнозування поголів'я овець в господарствах Одеської області на 2017 рік за моделями 1) – 4) наведено у табл. 4.

Прогнозування виробництва вовни в господарствах Одеської області на 2017 рік за моделями 5) – 8) наведено у табл. 5.

Таблиця 3  
Середній річний настриг вовни від однієї вівці за категоріями господарств Одеської області в 2008–2015 роках, кг

2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
ГОСПОДАРСТВА УСІХ КАТЕГОРІЙ							
4,2	4,3	4,1	4,2	4,1	4,2	4,5	4,1
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА							
2,4	2,8	2,2	2,2	1,9	1,9	2,0	1,8
ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ							
4,7	4,7	4,6	4,8	4,7	4,7	5,1	4,6

Джерело: складено авторами на основі статистичних щорічників Одеської області

Таблиця 4  
Прогнозування поголів'я овець в Одеській області за моделями 1) – 4) на 2017 рік, на кінець року, тис. гол.

Рік	Модель 1)	Модель 2)	Модель 3)	Модель 4)
2017	254,9	31,9	3,4	217,4

Джерело: розрахунки авторів

Таблиця 5  
Прогнозування виробництва вовни в Одеській області за моделями 5) – 8) на 2017 рік, т

Рік	Модель 5)	Модель 6)	Модель 7)	Модель 8)
2017	1152,2	63,9	13,5	925,4

Джерело: розрахунки авторів

**Висновки.** Поширені лінійні рівняння регресії не в змозі достовірно описати процеси в галузі вівчарства на Одещині. Для опису виробничих та економічних процесів, що відбуваються в галузі вівчарства, доцільно використовувати нелінійні регресійні рівняння, оскільки біологічні особливості цієї галузі виключають лінійність процесів.

У галузі вівчарства накопичився цілий спектр фундаментальних проблем, без вирішення яких її швидке зростання неможливе. Виробництво галузі – один з найважливіших і водночас найризикованиших напрямів національного тваринництва. Це зумовлюється тим, що на виробництво впливають природні катаклізми, тривалий період обороту капіталу й низки інших подій негативного характеру, а саме хвороби тварин, коливання цін на продукцію, непослідовність державної політики.

Підвищення економічної ефективності вівчарства Одещини потребує збільшення виробництва

продукції на основі зростання поголів'я овець та їхньої вовнової і м'ясної продуктивності; використання кращих світових і вітчизняних генетичних ресурсів; модернізацію виробництва кормів, технології утримання тварин; профілактики або впровадження ефективних і відносно недорогих схем лікування хвороб. Через стан розвитку вівчарства та потребу промисловості у вовнової продукції основним на перспективу залишається тонкорунне і напівтонкорунне вівчарство.

За наявності цілеспрямованої державної підтримки можливі не тільки стабільний стан галузі вівчарства, але й поступальний її розвиток. Насамперед необхідно усвідомлення того, що існують серйозні структурні проблеми, які неможливо вирішити оперативно, на відновлення галузі вівчарства Одещини буде потрібний певний час.

#### Список використаних джерел:

1. Маковійчук І. Місце інновацій в молочному виробництві / І. Маковійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org>.
2. Шелест Л. Методологічні аспекти експериментальної економіки галузі вівчарства: [монографія] / Л. Шелест – Асканія-Нова. – 2005. – 234 с.
3. Гадзало Я. Про реформування аграрної науки на інноваційній основі / Я. Гадзало // Економіка АПК. – 2015. – № 12. – С. 5–12.
4. Економіка сільського господарства: [навч. посібник] / [В. Збарський, В. Мацибора, А. Чалий та ін.]; за ред. В. Збарського, В. Мацибори. – К.: Каравела. – 2010. – 280 с.
5. Про селянське (фермерське) господарство: Закон України від 20 грудня 1991 року № 2009-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/lavs/show/2009-12>.
6. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Нац. доповідь / за заг. ред. В. Гейця та ін. – К.: НВЦ НБУВ. – 2010. – 232 с.
7. Зверяков М. Уроки ринкової трансформації в Україні / М. Зверяков // Економіка України. – 2016. – № 8. – С. 7–25.
8. Мазуренко О. Інноваційно-технологічний розвиток тваринництва як умова продовольчої безпеки / О. Мазуренко // Економіка АПК. – 2015. – № 9. – С. 89–94.
9. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Осауленко. – К.: Август, Трейд. – 012. – 558 с.
10. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. І. Жук. – К.: Державна служба статистики України. – 2016. – 575 с.
11. Дієсперов В. Аналітична оцінка трудомістких галузей сільськогосподарських підприємств Одещини / В. Дієсперов // Економіка АПК. – 2017. – № 2. – С. 17–24.
12. Беженар І. Удосконалення регіонального розміщення та структури виробництва продукції вівчарства на основі її диверсифікації / І. Беженар // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 104–110. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-nationalin.ua/issue-5-2015>.
13. Месель-Веселяк В. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України / В. Месель-Веселяк, М. Федоров // Економіка АПК. – 2016. – № 6. – С. 37–49.

**Окара Д. В.**

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

**Шарай Н. В.**

Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова

**Шинкаренко В. М.**

Одесский национальный экономический университет

#### АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ОВЦЕВОДСТВА В ОДЕССКОМ РЕГИОНЕ

##### Резюме

В статье анализируется состояние отрасли овцеводства в Одесской области за период с 2008 по 2015 годы. Исследование проводится с помощью статистических методов, регрессионного и корреляционного анализа с применением программных средств. Построены эконометрические модели, а также осуществлен прогноз развития овцеводства в Одесском регионе. Используя результаты исследования, мы сделали предложения относительно антикризисных мер, направленных на развитие отрасли.

**Ключевые слова:** овцеводство, сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, эконометрическая модель, прогнозирование.



**Okara D. V.**

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

**Sharai N. V.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

**Shynkarenko V. M.**

Odessa National Economic University

## ANALYSIS OF THE STATUS AND PREDICTION OF SHEEP BREEDING DEVELOPMENT IN THE ODESSA REGION

### Summary

The article analyses the state of the sheep-breeding industry in the Odessa region for the period from 2008 to 2015. The study is carried out using statistical methods, regression and correlation analysis with the use of programming tools. Econometric models are constructed and the forecast of sheep breeding development in the Odessa region is carried out. Using the results of the study, proposals concerning anti-crisis measures aimed at the development of the industry are made.

**Key words:** sheep breeding, agricultural enterprises, farming, econometric model, forecasting.

УДК 658.3977

**Скрильник І. І.**

**Петренко Ю. В.**

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

## ЗАСТОСУВАННЯ АДАПТИВНИХ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ ПАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ТУРБОМЕХАНІЧНИЙ ЗАВОД»

У статті розглядається побудова прогнозу валового прибутку підприємства на 2016 р. на основі адаптивних методів та моделей. Визначено метод, що дав оптимальний результат якості прогнозу. На основі наукових принципів доведено адекватність отриманих результатів. Робота носить прикладний характер і може застосовуватися у сфері економічної діяльності підприємств різної форми власності, а також використовуватися у навчальному процесі.

**Ключові слова:** валовий прибуток, модель, динамічна регресія, прогноз, адекватність моделі.

**Постановка проблеми.** Однією з умов подолання кризових явищ в економіці України є пріоритетний розвиток основних галузей, передусім машинобудування. Машинобудування посідає значне місце у світовій промисловості як за вартістю виробленої продукції (понад 1/3), так і за кількістю зайнятих (80 млн осіб). Недостатня увага до машинобудівного сектору створює певний дисбаланс в економіці, гальмує її прогрес. Дослідження економічних процесів машинобудівних підприємств за допомогою економіко-математичного моделювання, прогнозування, застосування новітніх інформаційних технологій дає змогу оцінити рівень ефективності діяльності підприємства за минулий період та спрогнозувати стан підприємства на майбутні періоди.

Прогнозування валового прибутку таких підприємств є актуальним завданням, оскільки це допомагає ефективному управлінню виробничими процесами, залученню інвесторів, складанню перспективних планів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Існує велика кількість наукових праць українських та зарубіжних учених, спеціалістів, присвячених дослідженню, прогнозуванню економічних та фінансових показників підприємства. Визначенню доцільності та ефективності здійснення прогнозування показників економічної діяльності приділили увагу у своїх працях такі українські вчені, як К.І. Редченко [1, с. 142–148], Т.В. Головка [2, с. 150], Ю.І. Ільєнко, Г.В. Шершньова [3], Н.Ф. Алексєєва [4, с. 120–123], О.І. Яшкіна

[5, с. 210–213]. Методи і моделі прогнозування висвітлювалися у працях О.Є. Ширягіна [6, с. 251–263], І.С. Кондіуса [7]. Прогнозування економічних показників на основі дослідження тренд-сезонних процесів розглядалося І.І. Скрильник, М.В. Замашкою [8, с. 117–122], Р.М. Окань [9, с. 166–173].

**Мета статті** полягає у дослідженні на основі економіко-математичного аналізу побудованої прогнозової моделі валового прибутку ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Побудова прогнозу валового прибутку підприємства здійснювалася на основі адаптивної моделі Хольта-Муїра та методу динамічної регресії з початковою умовою. Адаптивні методи та моделі мають такі властивості:

– вони застосовуються для широкого кола задач;

– адаптивне прогнозування не потребує великого обсягу інформації, воно базується на інтенсивному аналізі інформації, що міститься в окремих часових рядах;

– модель, що описує структуру показника та його динаміку, як правило, відрізняється ясністю та простотою математичного формулювання;

– неоднорідність часових рядів та їх зв'язків знаходить відображення в адаптивній еволюції параметрів або навіть структурі моделей.

**Постановка завдання.** За заданими значеннями ПАТ «Полтавський тербомеханічний завод» (табл. 1) побудувати прогноз валового прибутку підприємства на 2016 р. На основі еконо-

**Okara D. V.**

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

**Sharai N. V.**

Odessa I.I. Mechnikov National University

**Shynkarenko V. M.**

Odessa National Economic University

## ANALYSIS OF THE STATUS AND PREDICTION OF SHEEP BREEDING DEVELOPMENT IN THE ODESSA REGION

### Summary

The article analyses the state of the sheep-breeding industry in the Odessa region for the period from 2008 to 2015. The study is carried out using statistical methods, regression and correlation analysis with the use of programming tools. Econometric models are constructed and the forecast of sheep breeding development in the Odessa region is carried out. Using the results of the study, proposals concerning anti-crisis measures aimed at the development of the industry are made.

**Key words:** sheep breeding, agricultural enterprises, farming, econometric model, forecasting.

УДК 658.3977

**Скрильник І. І.**

**Петренко Ю. В.**

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

## ЗАСТОСУВАННЯ АДАПТИВНИХ МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛОВОГО ПРИБУТКУ ПАТ «ПОЛТАВСЬКИЙ ТУРБОМЕХАНІЧНИЙ ЗАВОД»

У статті розглядається побудова прогнозу валового прибутку підприємства на 2016 р. на основі адаптивних методів та моделей. Визначено метод, що дав оптимальний результат якості прогнозу. На основі наукових принципів доведено адекватність отриманих результатів. Робота носить прикладний характер і може застосовуватися у сфері економічної діяльності підприємств різної форми власності, а також використовуватися у навчальному процесі.

**Ключові слова:** валовий прибуток, модель, динамічна регресія, прогноз, адекватність моделі.

**Постановка проблеми.** Однією з умов подолання кризових явищ в економіці України є пріоритетний розвиток основних галузей, передусім машинобудування. Машинобудування посідає значне місце у світовій промисловості як за вартістю виробленої продукції (понад 1/3), так і за кількістю зайнятих (80 млн осіб). Недостатня увага до машинобудівного сектору створює певний дисбаланс в економіці, гальмує її прогрес. Дослідження економічних процесів машинобудівних підприємств за допомогою економіко-математичного моделювання, прогнозування, застосування новітніх інформаційних технологій дає змогу оцінити рівень ефективності діяльності підприємства за минулий період та спрогнозувати стан підприємства на майбутні періоди.

Прогнозування валового прибутку таких підприємств є актуальним завданням, оскільки це допомагає ефективному управлінню виробничими процесами, залученню інвесторів, складанню перспективних планів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Існує велика кількість наукових праць українських та зарубіжних учених, спеціалістів, присвячених дослідженню, прогнозуванню економічних та фінансових показників підприємства. Визначенню доцільності та ефективності здійснення прогнозування показників економічної діяльності приділили увагу у своїх працях такі українські вчені, як К.І. Редченко [1, с. 142–148], Т.В. Головка [2, с. 150], Ю.І. Ільєнко, Г.В. Шершньова [3], Н.Ф. Алексєєва [4, с. 120–123], О.І. Яшкіна

[5, с. 210–213]. Методи і моделі прогнозування висвітлювалися у працях О.Є. Ширягіна [6, с. 251–263], І.С. Кондіуса [7]. Прогнозування економічних показників на основі дослідження тренд-сезонних процесів розглядалося І.І. Скрильник, М.В. Замашкою [8, с. 117–122], Р.М. Окань [9, с. 166–173].

**Мета статті** полягає у дослідженні на основі економіко-математичного аналізу побудованої прогнозної моделі валового прибутку ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Побудова прогнозу валового прибутку підприємства здійснювалася на основі адаптивної моделі Хольта-Муїра та методу динамічної регресії з початковою умовою. Адаптивні методи та моделі мають такі властивості:

– вони застосовуються для широкого кола задач;

– адаптивне прогнозування не потребує великого обсягу інформації, воно базується на інтенсивному аналізі інформації, що міститься в окремих часових рядах;

– модель, що описує структуру показника та його динаміку, як правило, відрізняється ясністю та простотою математичного формулювання;

– неоднорідність часових рядів та їх зв'язків знаходить відображення в адаптивній еволюції параметрів або навіть структурі моделей.

**Постановка завдання.** За заданими значеннями ПАТ «Полтавський тербомеханічний завод» (табл. 1) побудувати прогноз валового прибутку підприємства на 2016 р. На основі еконо-

міко-математичного аналізу дослідити отримані результати на адекватність. Під час побудови прогнозних значень прибутку необхідно враховувати рівень інфляції в країні за 2012–2015 рр. порівняно з базовим 2012 р. (табл. 2) [10].

**Застосування адаптивної моделі Хольта-Муїра.** Щоб розрахувати прогноз за моделлю Хольта-Муїра, потрібно: розрахувати експоненціально-згладжений ряд (1); визначити значення тренду (2):

$$L_t = \alpha \cdot Y_t + (1 - \alpha) \cdot Y_{t-1}; \quad (1)$$

$$T_t = \beta \cdot (L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta) \cdot T_{t-1}, \quad (2)$$

де  $L_t$  – згладжена величина на поточний період;  $Y_t$  – коефіцієнт згладжування ряду; – поточне значення ряду;  $L_{t-1}$  – згладжена величина за попередній період;  $Y_{t-1}$  – значення тренду за попередній період,  $\beta$  – коефіцієнт згладжування тренду. Коефіцієнти згладжування задаються вручну і знаходяться в діапазоні від 0 до 1.

Прогноз обчислюється за формулою (3):

$$Y_{t+p} = L_t + \left(\frac{1}{\alpha} + p - 1\right) \cdot T_t, \quad (3)$$

де  $\hat{Y}_{t+p}$  – прогноз за методом Хольта-Муїра на період;  $L_t$  – експоненціально згладжена величина за останній період;  $p$  – порядковий номер періоду, на який робимо прогноз;  $T_t$  – тренд за останній період [9, с. 166–173].

Розрахунки проводилися у програмі Microsoft Excel (рис. 1). Побудовані прогнозні значення на основі адаптивної моделі Хольта-Муїра мають точність 99,73% за коефіцієнтах згладжування ряду та тренду  $\alpha = 1 \cdot \beta = 1$ .

Побудовано графіки фактичних даних валового прибутку підприємства та тренда з прогнозом на 2016 р. (рис. 2).

**Застосування адаптивного методу динамічної регресії.** Для даної моделі початковий коефіцієнт згладжування визначено за формулою Брауна,. Друге прогнозне значення обчислено за формулою (4):

$$\bar{y}_2 = y_1 + \alpha(y_2 - \bar{y}_1) = \alpha y_2 + (1 - \alpha) \bar{y}_1. \quad (4)$$

Для кожного наступного періоду прогнозне значення розраховується на основі попереднього значення (5):

$$\bar{y}_{i+1} = \alpha \cdot y_{i+1} + (1 - \alpha) \cdot \bar{y}_i. \quad (5)$$

Параметр  $\alpha$  змінюється динамічно. Для обчислення його наступних значень визначаються помилки прогнозу на два періоди та на один період (6):

$$y_{t+2} - \bar{y}_t; y_{t+1} - \bar{y}_t; \quad (6)$$

Шукану оцінку для параметра  $\alpha$  у момент часу розраховуємо за формулою (7):

$$\alpha_t = \frac{\sum_{t=1}^T (y_{t+2} - \bar{y})(y_{t+1} - \bar{y})}{\sum_{t=1}^T (y_{t+1} - \bar{y})^2}. \quad (7)$$

Прогнозні значення показника визначаються на основі отриманого останнього значення  $\alpha$  [11, с. 98–102]:

Таблиця 1  
Валовий прибуток ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»

Квартали	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
	тис. грн.				
1	82938,0	87928,0	95273,0	102374,0	Прогноз
2	84384,0	90568,0	95981,0	118273,0	
3	85129,0	93128,0	96129,0	120394,0	
4	85769,0	94487,0	97756,0	140211,0	

Таблиця 2  
Коефіцієнти інфляції за 2012–2015 рр.

2012				2013			
0,029	0,011	-0,001	-0,009	0,020	-0,025	-0,023	-0,018
2014				2015			
0,010	0,060	0,115	0,195	0,292	0,698	0,725	0,753

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1	a= 1							Оцінка точності прогнозу на 1 період вперед				
2	b= 1											
3	рік	період	валовий прибуток, тис. грн.	валовий прибуток (перераховано відносно 2012 р.), тис. грн.	Lt, експоненціально-згладжений ряд	Tt, значення тренду	прогноз на 1 період аналізу	похибка моделі	відхилення похибки	Точність прогнозу	Ряд з моделлю прогнозу, Yt+p = Lt+p*Tt	
4	2012	1	82938,0	82938,00	82938	0	82938,00			99,73%	82938,00	
5		2	84384,0	84384,00	84384,00	1446,00	82938,00	1446,00	0,000		82938,00	
6		3	85129,0	85129,00	85129,00	745,00	85830,00	-701,00	0,000		85830,00	
7		4	85769,0	85769,00	85769,00	640,00	85874,00	-105,00	0,000		85874,00	
8	2013	1	87928,0	88905,97	88905,97	3136,97	86409,00	2496,97	0,001		86409,00	
9		2	90568,0	91853,96	91853,96	2947,99	92042,93	-188,98	0,000		92042,93	
10		3	93128,0	94259,11	94259,11	2405,15	94801,95	-542,84	0,000		94801,95	
11		4	94487,0	95345,11	95345,11	1086,00	96664,26	-1319,16	0,000		96664,26	
12	2014	1	95273,0	95655,62	95655,62	310,52	96431,10	-775,48	0,000		96431,10	
13		2	95981,0	89201,67	89201,67	-6453,95	95966,14	-6764,47	0,006		95966,14	
14		3	96129,0	85220,74	85220,74	-3980,93	82747,72	2473,02	0,001		82747,72	
15		4	97756,0	81327,79	81327,79	-3892,96	81239,82	87,97	0,000		81239,82	
16	2015	1	102374,0	76684,64	76684,64	-4643,14	77434,83	-750,19	0,000		77434,83	
17		2	118273,0	68843,42	68843,42	-7841,22	72041,50	-3198,08	0,002		72041,50	
18		3	120394,0	68993,70	68993,70	150,27	61002,20	7991,50	0,013		61002,20	
19		4	140211,0	79260,03	79260,03	10266,34	69143,97	10116,06	0,016		69143,97	
20	2016										89526,37	
21											99792,71	
22											110059,05	
23												120325,38

Рис. 1. Розрахунок прогнозних значень валового прибутку підприємства на 2016 р. (за моделлю Хольта-Муїра)

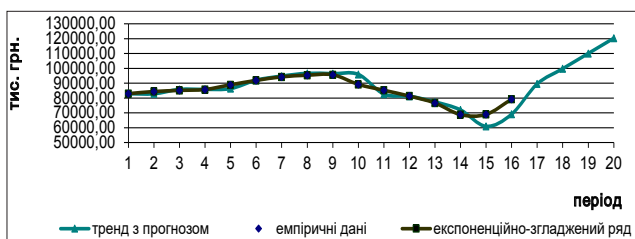


Рис. 2. Графік валового прибутку підприємства на 2016 р. (на основі моделі Хольта-Муіра)

$$y_{t+1} = y_t \cdot \alpha_t + (1 - \alpha_t) y_{t-1}; \quad (8)$$

$$y_{t+2} = y_{t+1} \cdot \alpha_t + (1 - \alpha_t) y_t.$$

Для визначення початкового значення використана середня арифметична, розрахована за трьома першими значеннями рівнів вихідного часового ряду.

За таких параметрів точність прогнозу дорівнює 99,93% (рис. 3).

Побудовано графіки фактичних даних валового прибутку підприємства та тренда з прогнозом на 2016 р. (рис. 4).

Найкращих результатів отримано за допомогою методу динамічної регресії з початковою умовою  $Y_{поч.} = Y_{сер.}$

Перевірку адекватності отриманих результатів було проведено на основі аналізу компоненти  $\varepsilon_t = y_t - f(t)$ , ( $t = 1, 2, \dots, n$ ) яка повинна задовольняти таким властивостям:

- випадковість коливань рівнів залишкової послідовності;
- рівність математичного очікування випадкової компоненти нулю;
- відповідність розподілу випадкової компоненти нормальному закону розподілу;
- незалежність значень рівнів випадкової компоненти.

Усі властивості повинні виконуватися одночасно [11, с. 210–220].

У роботі випадковість коливань рівнів залишкової послідовності досліджується за допомогою критерію піків. Адекватність моделі визначається нерівністю  $p > p_{кр.}$ , де  $p_{кр.}$  обчислюється за формулами (9, 10):

$$p_{кр.} = \left[ \bar{p} - 1,96 \sqrt{\sigma_p^2} \right], \quad (9)$$

$$\bar{p} = 2(n - 6) / 3, \quad \sigma^2 = (16n - 29) / 90. \quad (10)$$

Рівність математичного очікування випадкової компоненти нулю визначається за допомогою t-критерія Стьюдента (11):

$$t_p = \bar{\varepsilon} / \sqrt{n} / S, \quad (11)$$

де  $\bar{\varepsilon}$  – математичне сподівання;  $S$  – стандартне відхилення.

Отримані результати було порівняно з його табличним значенням. Якщо  $t_p < t_{табл.}$ , то модель вважається адекватною.

За допомогою RS-критерія було визначено відповідність розподілу випадкової компоненти нормальному закону розподілу (12):

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
	Рік	Квартал	Рівні	Валовий прибуток, тис. грн.	Прогнозні значення, Yp	(Yt-Yp)*2	Похибка прогнозу на два періоди	Похибка прогнозу на один період	Добуток похибок	квадрат відхилень	alfa	Похибка моделі	Середньоквадратичне відхилення
1													
2		1	1	82938,00	84150,33	1469752,11						-1212,33	0,0002
3		2	2	84384,00	84177,82	42508,74					0,12	206,18	0,0000
4		3	3	85129,00	88161,64	9196894,74	978,67	233,67	228681,78	54600,11	4,19	-3032,64	0,0013
5		4	4	85769,00	83816,57	3811991,44	1591,18	951,18	1513489,62	904736,68	1,82	1952,43	0,0005
6		1	5	88905,97	83787,07	26203048,79	744,33	-2392,64	-1780906,14	5724717,79	-0,01	5118,89	0,0033
7		2	6	91853,96	93903,90	4202260,74	8037,39	5089,40	40905462,63	25901970,04	1,25	-2049,94	0,0005
8		3	7	94259,11	94359,80	10138,11	10472,04	8066,88	84476661,82	65074570,95	1,28	-100,69	0,0000
9		4	8	95345,11	95627,93	79987,89	1441,21	355,21	511935,13	126175,77	1,29	-262,82	0,0000
10		1	9	95655,62	95663,68	63,32	1295,62	985,31	1276787,31	970832,74	1,29	-7,96	0,0000
11		2	10	89201,67	87356,78	3403621,84	-6426,25	27,70	-177976,56	767,03	1,29	1844,89	0,0004
12		3	11	85220,74	84401,08	671857,17	-10442,84	-6461,91	67480627,59	41756240,42	1,38	819,67	0,0001
13		4	12	81327,79	80009,40	1738147,06	-6029,00	-2136,04	12878159,28	4562655,96	1,43	1318,39	0,0003
14		1	13	76684,64	75038,53	2709694,86	-7716,43	-3073,29	23714822,01	9445103,54	1,50	1646,12	0,0005
15		2	14	68843,42	65005,52	14729508,59	-11165,98	-3324,75	37124133,28	11053994,30	1,62	3837,90	0,0031
16		3	15	68993,70	70981,27	3950440,33	-6044,83	-6195,11	37448383,37	38379344,89	1,50	-1987,57	0,0008
17		4	16	79260,03	80527,89	1607459,23	4221,50	-6195,11	-26152671,98	38379344,89	1,16	-1267,86	0,0003
18		1			82905,07								0,0007
19		2			84731,15							точність	99,93%
20		3			85374,86								
21		4			85753,10								

Рис. 3. Розрахунок прогнозних значень валового прибутку підприємства на 2016 р. (на основі методу динамічної регресії)



Рис. 4. Графік валового прибутку підприємства на 2016 р. (на основі методу динамічної регресії)



Рис. 5. Графік прогнозу валового прибутку ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»

Таблиця 3

## Перевірка адекватності прогнозової моделі валового прибутку на основі методу динамічної регресії

Метод	Умова випадковості залишків	Умова рівності математичного сподівання 0	Нормальне розподілення рівнів залишків	Відсутність автокореляції
Метод динамічної регресії з початковою умовою $Y_{поч.} = Y_{сер.}$	Виконується. $p = 10,$ $10 > -20.$	Виконується. $t_{розра.} < t_{табл.},$ $0,86 < 2,13.$	Виконується. $R/S_{спост.} = 4,1,$ $3,18 < 4,1 < 4,49.$	Виконується. $d = 2,05;$ $d_1 = 1,2;$ $d_2 = 1,41.$ $2,05 > 1,41.$

$$R = \varepsilon_{\max} - \varepsilon_{\min}; S = \sqrt{\sum \varepsilon_t^2 / (n-1)}. \quad (12)$$

Значення  $R/S$  порівнювалися з табличними нижніми та верхніми границями цього відношення. Якщо значення попадає в інтервал між критичними границями, то гіпотеза про адекватність моделі приймається.

Незалежність значень рівнів випадкової компоненти встановлено на основі критерія Дарбіна-Уотсона (13):

$$d = \frac{\sum_{t=2}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{\sum_{t=2}^n \varepsilon_t^2}. \quad (13)$$

Розрахункове значення порівнюється з табличними критичними значеннями. Якщо  $d > d_2$ , то гіпотеза про незалежність рівнів залишкової послідовності приймається, тобто трендова модель адекватна. Якщо  $d_1 < d$ , то ця гіпотеза відкидається і модель неадекватна. За значень  $d_1 < d > d_2$  не можна зробити той або інший висновок. Усі ці умови повинні виконуватися одночасно. У таблиці представлено розрахунки адекватності отриманих результатів (табл. 3).

Розрахунки показали, що всі умови адекватності виконуються одночасно. Отже, отримана прогнозна модель є адекватною.

Побудовано графік фактичних даних, валового прибутку підприємства та тренда з прогнозом на 2016 р. Також на графіку показано інтервал довіри прогнозних значень (рис. 5).

На основі статистичних даних та методу

динамічної регресії визначено прогноз валового прибутку підприємства на 2016 р. У першому кварталі прогнозне значення становить  $Y_{пр.} = 82905,07$  тис. грн. і знаходиться у межах [87951,53; 778 58,62] тис. грн., у другому кварталі –  $Y_{пр.} = 84731,15$  тис. грн. і знаходиться у межах [90 421,31; 80 328,41] тис. грн., у четвертому – 85753,1 тис. грн. і знаходиться у межах [90 799,55; 80 706,64] тис. грн.

**Висновки.** Із указаного вище можна зробити такі висновки:

– побудовано прогноз валового прибутку ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» на 2016 р. на основі адаптивної моделі Хольта-Муїра та методу динамічної регресії;

– найкращі результати було отримано під час застосування адаптивного методу динамічної регресії;

– отримані результати прогнозу під час застосування методу динамічної регресії є адекватними;

– розраховано інтервали довіри для прогнозних значень та встановлено, що отримані результати не виходять за критичні межі;

– отримані результати моделювання можуть бути рекомендовані для планування виробничого процесу ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»;

– дана задача може бути використана у навчальному процесі під час викладання дисциплін «Прогнозування соціально-економічних процесів», «Адаптивні моделі в економіці».

## Список використаних джерел:

1. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: [навч. посіб.] / К.І. Редченко. – Львів: Новий Світ – 2000. – 2003. – 272 с.
2. Головка Т.В. Стратегічний аналіз: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т.В. Головка, С.В. Сагова. – К.: КНЕУ. – 2002. – 198 с.
3. Ільєнко Ю.І. Особливості прогнозування економічних показників на підприємствах туристичного бізнесу / Ю.І. Ільєнко, Г.В. Шершньова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Тугана Барановського. – 2013. – № 3(59) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.urau.ua/visdonnuec/article/view/20700>.
4. Алексеева Н.Ф. Методи прогнозування взаємопов'язаних показників соціально-економічного розвитку України / Н.Ф. Алексеева // Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. – 2008. – № (48). – Ч. 1. – С. 120–123.
5. Яшкіна О.І. Прогнозування соціально-економічних показників по коротких рядах динаміки / О.І. Яшкіна // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Трансформація ринкових відносин в Україні: організаційно-правові та економічні проблеми». – 2003. – С. 210–213.
6. Ширягіна О.Є. Автоматизація моделей прогнозування прибутку / О.Є. Ширягіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11(101). – С. 251–263.
7. Кондіус І.С. Конспект лекцій за темою: «Прогнозування соціально-економічних процесів» (частина 1 навчально-методичного комплексу «Прогнозування соціально-економічних процесів»): методичні матеріали з питань самостійної роботи із спеціальною літературою. Т. 1 / І.С. Кондіус. – Севастополь: Севастопольський центр перепідготовки та підвищення кваліфікації. – 2013. – 76 с.
8. Скрильник І.І. Прогнозування прибутку Качанівського ГПЗ ПАТ «Укрнафта» на основі дослідження тренд-сезонних процесів / І.І. Скрильник, М.В. Замашка // Економіка і регіон. – ПолтНТУ. – 2013. – № 3. – С. 117–122.
9. Скрильник І.І. Прогнозування чистого доходу агрофірми «Урожай» на основі адаптивних моделей / І.І. Скрильник, Р.М. Окань // Економіка і регіон. – ПолтНТУ. – 2013. – № 4. – С. 166–173.
10. Головне управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pl.ukrstat.gov.ua/>
11. Скрильник І.І. Навчальний посібник з дисципліни «Прогнозування соціально-економічних процесів» для економічних спеціальностей усіх форм навчання / І.І. Скрильник, О.Г. Климко – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – С. 94–97.

**Скрыльник И. И.**

**Петренко Ю. В.**

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

**ПРИМЕНЕНИЕ АДАПТИВНЫХ МЕТОДОВ И МОДЕЛЕЙ  
ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ  
ПАО «ПОЛТАВСКИЙ ТУРБОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»**

**Резюме**

В статье рассматривается построение прогноза валовой прибыли предприятия на 2016 г. на основе адаптивных методов и моделей. Определен метод, который дал оптимальный результат качества прогноза. На основе научных принципов доказана адекватность полученных результатов. Работа имеет прикладной характер и может использоваться в сфере экономической деятельности предприятий различной формы собственности, а также в учебном процессе.

**Ключевые слова:** валовая прибыль, модель, динамическая регрессия, прогноз, адекватность модели.

**Skrylnyk I. I.**

**Petrenko Yu. V.**

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

**APPLICATION OF ADAPTIVE METHODS AND MODELS FOR PREDICTING  
THE GROSS PROFIT OF PJSC “POLTAVA TURBOMECHANICAL PLANT”**

**Summary**

The present work investigates the problem of gross profit prediction for Poltava Turbo-Mechanical Plant for the 2016 year. The gross profit prediction is designed using Holt-Winters seasonal multiplicative model and weighted moving averages function. The authors pointed out the optimal result. The designed models are tested for the correspondence to adequacy conditions. The work targeted the practical application as assistance for economic activities of different enterprises. The results can be used for teaching purposes.

**Key words:** gross profit, model, dynamic regression, forecast, adequacy of the model.

## НАШІ АВТОРИ

1. **Абасов Віталій Акімович** – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
2. **Білоусова Олена Станіславівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу державних фінансів ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України»
3. **Білоцерківський Олександр Борисович** – кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
4. **Бодарєва Тетяна Іванівна** – студентка Національного університету харчових технологій
5. **Болдирєва Людмила Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
6. **Бондаренко Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
7. **Буряк Анна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету
8. **Вацлавський Олег Іванович** – аспірант Тернопільського національного економічного університету
9. **Вечтомова Ірина Ігорівна** – студентка Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
10. **Гомон Марина Володимирівна** – аспірант Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
11. **Гончаренко Олена Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і оподаткування ДВНЗ «Університет банківської справи»
12. **Гончарова Зоя Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
13. **Давидов Олександр Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
14. **Драбаніч Анна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Вінницького фінансово-економічного університету
15. **Євтушенко Наталя Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Державного університету телекомунікацій
16. **Ємцева Катерина Юріївна** – студентка Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету
17. **Загородна Юлія Олександрівна** – студентка Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
18. **Зима Ольга Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління соціальними комунікаціями Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
19. **Кафка Софія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
20. **Клапків Юрій Михайлович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
21. **Король Інна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини
22. **Кравченко Вадим Ігорович** – студент Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
23. **Лелюк Юлія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів і кредиту Полтавської державної аграрної академії
24. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
25. **Лук'янець Олена Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування ДВНЗ «Університет банківської справи»
26. **Макеєва Олена Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
27. **Мандра Володимир Володимирович** – кандидат економічних наук, заступник директора з економіки і фінансів ДП «Маріупольський морський торговельний порт»
28. **Масіна Людмила Олександрівна** – старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
29. **Масленников Євген Іванович** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та управління, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
30. **Мацука Вікторія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Маріупольського державного університету
31. **Михаць Святослав Орестович** – кандидат економічних наук, доцент, старший викладач Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка
32. **Окара Діана Василівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри прикладної, обчислювальної математики і систем автоматизованого проектування Одеської державної академії будівництва та архітектури
33. **Ольшевська Аліна Віталіївна** – студентка Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
34. **Осипенко Кристина Валеріївна** – кандидат економічних наук, асистент Маріупольського державного університету

35. **Петренко Юрій Володимирович** – студент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
36. **Пірус Володимир Олегович** – здобувач Хмельницького національного університету
37. **Побережець Ольга Валеріївна** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
38. **Поляков Максим Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки Національного університету водного господарства та природокористування
39. **Семенова Альона Вадимівна** – студент Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
40. **Ситник Інна Петрівна** – кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету харчових технологій
41. **Сірко Анатолій Васильович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету
42. **Скрильник Ірина Іванівна** – старший викладач кафедри економічної кібернетики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
43. **Цявук Аліна Олександрівна** – студент Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету
44. **Чучук Юрій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
45. **Шапран Євген Миколайович** – доктор технічних наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
46. **Шарай Наталя Вікторівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри диференціальних рівнянь, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
47. **Шинкаренко Володимир Миколайович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри математичних методів аналізу економіки, Одеський національний економічний університет