

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРИАЗОВСЬКИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК**

Електронний науковий журнал

3(26) 2021

**Запоріжжя
2021**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Члени редакційної колегії:

Бондаренко Світлана Анатоліївна – доктор економічних наук (старший науковий співробітник відділу ринкових механізмів і структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України).

Виговська Валентина Вікторівна – доктор економічних наук, професор (професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національного університету «Чернігівська політехніка»).

Козирєва Олена Вадимівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Національного фармацевтичного університету).

Мінакова Світлана Михайлівна – доктор економічних наук, професор (головний науковий співробітник відділу макроекономіки та державного управління Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій).

Ненно Ірина Михайлівна – доктор економічних наук, доцент (професор кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).

Новікова Марина Миколаївна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова).

Ткач Вікторія Олександрівна – доктор економічних наук, доцент (професор кафедри міжнародного туризму, готельно-ресторанного бізнесу та мовної підготовки Університету імені Альфреда Нобеля).

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

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри обліку та оподаткування Запорізького національного університету).

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

Якименко-Терещенко Наталія Василівна – доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»).

Ян Польцин – доктор економічних наук, професор (Державна вища школа імені Станіслава Сташица в м. Піла, Польща).

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

Видання входить до категорії «Б» «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет відповідно до рішення Вченої ради
Класичного приватного університету
(від 30 червня 2021 року протокол № 10)**

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.24

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-1>**Кібук Т.М.**

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
ДВНЗ «Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Kibuk Tetyana

*Candidate of Science (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economic Theory,
SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"*

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ЕТАПІВ ЗДІЙСНЕННЯ АНАЛІЗУ ВИГІД ТА ВИТРАТ

FEATURES OF MODERN STAGES OF ANALYSIS OF BENEFITS AND COSTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням вивчення одного з найбільш актуальних та широко використовуваних інструментів сучасного процесу прийняття рішень на державному та міжнародному рівні – аналізу вигід та витрат (АВВ). У статті визначено мету проведення аналізу вигід та витрат. Проаналізовано три підходи до виділення етапів АВВ, серед яких виокремлюють три, від п'яти до семи та десять етапів. Виділено їх переваги та вузькі місця. Систематизовано сучасні етапи проведення аналізу вигід та витрат. Виокремлено наявні види витрат та вигід, що досліджуються аналізом. Досліджено різницю між оцінюванням у грошовому вимірі вигід та витрат проєкту за тінювими та ринковими цінами. Узагальнено наявні види невизначеності та способи їх подолання, а саме невизначеність знань, невизначеність політики та майбутня невизначеність.

Ключові слова: аналіз вигід та витрат, етапи аналізу вигід та витрат, соціальна ставка дисконту, суспільні проєкти, чиста поточна вартість проєкту, аналіз чутливості.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам изучения одного из наиболее актуальных и широко используемых инструментов современного процесса принятия решений на государственном и международном уровне – анализу выгод и затрат (АВВ). В статье определена цель проведения анализа выгод и затрат. Проанализированы три подхода к выделению этапов АВВ, среди которых выделяют три, от пяти до семи и десять этапов. Выделены их преимущества и узкие места. Систематизированы современные этапы проведения анализа выгод и затрат. Выделены существующие виды расходов и выгод, которые исследуются анализом. Исследована разница между оценением в денежном измерении выгод и затрат проекта по теневым и рыночным ценам. Обобщены существующие виды неопределенности и способы их преодоления, а именно неопределенность знаний, неопределенность политики и будущая неопределенность.

Ключевые слова: анализ выгод и затрат, этапы анализа выгод и затрат, социальная ставка дисконта, общественные проекты, чистая текущая стоимость проекта, анализ чувствительности.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of one of the most relevant and widely used tools of the modern decision-making process at the national and international levels – cost-benefit analysis (CBA). The article defines the purpose of the cost-benefit analysis. Three approaches to the selection of CBA stages are analyzed, among which there are three, from five to seven and ten stages. Their advantages and disadvantages are highlighted. The modern stages of the analysis of benefits and costs are systematized, namely: determining the level of analysis and its purpose; identification of alternatives to the public project; identification of the list of benefits and costs of the project; valuation in monetary terms of certain benefits and costs; establishing project evaluation criteria; discounting benefits and costs to obtain the present value of the project; determination of the net present value of social project options; analysis of the sensitivity of the social project; analysis of the distribution of existing benefits from the public project and selection one project among several alternative ones for implementation. The figures of the choice of existing alternatives of the public project are analyzed. Existing types of project costs are identified, including direct, indirect, tangible, intangible, opportunity and real costs. The list of benefits investigated by the analysis is determined, which include: monetary, non-monetary and intangible benefits. The difference between monetary valuation of project benefits and costs at shadow and market prices is investigated. The most common selection criteria in the modern project decision-making process are analyzed. The peculiarities of the formation of the social discount rate are highlighted. The features of sensitivity analysis and the purpose for its implementation are determined. Existing types of uncertainty and ways to overcome them are summarized, namely knowledge uncertainty, policy uncertainty and future uncertainty. The specifics of decision making in the cost-benefit analysis are studied. Further directions of research of problematic questions of the cost-benefit analysis in modern economy are identified.

Key words: cost-benefit analysis, stages of cost-benefit analysis, social discount rate, public projects, net present value of the project, sensitivity analysis.

Постановка проблеми. Потреби сьогодення вимагають від державних управлінців приймати швидкі та раціональні рішення щодо інвестування державних коштів у суспільні проєкти.

Успішний управлінець повинен обґрунтувати своє рішення, що потребує вміння користуватися сучасними інструментами в процесі прийняття рішень. Одним із найбільш сучасних інструментів прийняття обґрунтованих раціональних рішень є аналіз вигід та витрат. У зв'язку з цим постає необхідність вивчення сучасних етапів проведення аналізу вигід та витрат, що робить дослідження актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми виділення етапів аналізу вигід та витрат присвячені роботи багатьох міжнародних науковців та дослідників, серед яких слід виділити таких, як Ентоні Е. Бордмен, Девід Х. Грінберг, Ейдан Р. Вайнінг, Девід Л. Веймер, Anne Sraders, Dheeraj Vaidya, Gerbert Romijn, Gusta Renes, Peter Landau.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що питання дослідження етапів здійснення аналізу вигід та витрат є предметом багатьох робіт, не вирішеною є проблема систематизації етапів здійснення аналізу з урахуванням високого ступеня невизначеності економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основна мета статті полягає в узагальненні наявних підходів до виділення етапів здійснення аналізу вигід та витрат, виділенні й аналізі особливостей сучасних етапів цього аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш поширених інструментів у процесі прийняття рішень, особливо щодо суспільних проєктів, є аналіз вигід та витрат (далі – АВВ). Таке поширення цього аналізу пов'язане з можливістю врахування в останньому витрат та доходів не тільки безпосередніх учасників проєкту, але й третіх осіб, на яких може вплинути цей проєкт. У зв'язку з цим необхідним є дослідження сучасних підходів до визначення етапів проведення АВВ.

Головною метою АВВ є надання допомоги під час прийняття суспільних рішень, а саме сприяння ефективному розміщенню ресурсів [1, с. 2], тому аналіз витрат та вигід особливо використовується для аналізу доцільності інвестиційних проєктів та програм державного сектору і є аналогом техніки бюджетного капіталу, яка використовується для оцінювання інвестиційного проєкту приватним підприємством [2].

Існують різні підходи до виділення етапів АВВ. Так, частина дослідників виокремлює лише 3 етапи [3; 4], до яких входять визначення переліку вигід та витрат, надання їм грошової форми, створення рівняння «вигоди/витрати» та порівняння. Проте цей підхід не враховує часові зміни в розрахунку вигід та витрат, а також ризики в проєктах.

Інший підхід до визначення етапів АВВ [2; 5; 6] включає від 5 до 7 етапів залежно від розширення деяких етапів окремими вченими. Цей підхід включає такі етапи, як визначення сфери та мети аналізу; ідентифікація та класифікація витрат та вигід; їх оцінювання в

грошовому еквіваленті; дисконтування вигід та витрат; визначення критерія для вибору проєкту (NPV, IRR тощо); проведення розрахунків за критерієм і прийняття рішення. Перевагою такого підходу є врахування часових змін у визначенні вигід та витрат у грошовому еквіваленті, але відсутність включення фактору ризику значно ускладнює процес прийняття найбільш раціонального рішення.

В сучасному підході до проведення АВВ [1, с. 7, 8] виділяється 10 етапів останнього. Такий підхід уже включає не тільки часові зміни, але й ризики від проєктів.

Отже, основними етапами аналізу вигід і витрат суспільних проєктів є такі.

1) Визначення рівня аналізу та його мети. Так, АВВ може бути локальним, регіональним, національним чи глобальним (міжнародним), тому необхідно встановити, чи саме вигоди й витрати потрібно враховувати в аналізі. Це залежить як від рівня прийняття рішень, так і від особливостей самого проєкту. Зокрема, регіональний та локальний аналіз буде враховувати тільки витрати та вигоди, які належать місцевій спільноті або резидентам цього регіону. Для суспільних проєктів на державному рівні потрібно звертати увагу вже на витрати та вигоди, характерні для всього суспільства, а на міжнародному рівні – для глобального суспільства.

2) Визначення альтернатив суспільного проєкту. На цьому етапі необхідно встановити, чи це єдиний урядовий проєкт, який буде проходити процедуру АВВ, чи існує кілька конкуруючих проєктів. Для проведення ґрунтовного аналізу слід розглянути всі можливі альтернативи проєкту, серед яких можуть бути відмова від реалізації урядового проєкту, його відтермінування, негайна реалізація. Також альтернативи можуть різнитись за напрямками розподілу та використання ресурсів, складом ресурсів тощо. Оскільки визначити можна дуже велику кількість альтернатив, задачею аналітика є обмеження їх кількості найбільш реалістичними варіантами.

3) Ідентифікація переліку вигід та витрат проєкту. Перш за все необхідно скласти вичерпний перелік усіх витрат, пов'язаних із урядовим проєктом. При цьому потрібно розуміти, що витрати можуть бути різних видів, серед яких слід назвати прямі, непрямі, матеріальні, нематеріальні, альтернативні та реальні витрати.

До прямих витрат слід відносити витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом проєкту (передбачувані витрати). До них належать витрати на робочу силу, що задіяна у виробництві, запаси, сировину, виробничі витрати тощо.

Стосовно непрямих витрат, то це витрати, які не враховуються безпосередньо інвестицією, їх ще називають ненавмисними витратами. Вони можуть бути або фіксованими, або змінними. До таких витрат відносять витрати на електроенергію, накладні витрати на управління, оренду приміщень, комунальні послуги тощо.

Матеріальні витрати – це витрати, пов’язані з ідентифікованим джерелом або активом, їх досить просто визначити в кількісному вимірі. Вони включають оренду, нарахування заробітної плати тощо. Нематеріальні витрати – це витрати, які важко визначити, вони коливаються відповідно до запитів споживачів. Наприклад, нематеріальні витрати на рішення, такі як вплив на клієнтів, працівників або терміни доставки.

Реальні витрати – це витрати, які беруть участь у фактичному виробничому процесі, такі як витрати на оплату праці та сировини, а альтернативні витрати розглядаються як альтернативні інвестиції, наприклад придбання заводу проти будівництва.

Після того як було складено вичерпний перелік усіх витрат, понесених на суспільний проєкт, необхідно визначити всі передбачувані вигоди, а в разі реалізації цього проєкту. По-перше, встановлюються такі грошові вигоди, як прибуток від продукції та послуг, внесок інвесторів, зменшення виробництва. Крім того, потрібно визначити деякі негрошові вигоди, які можуть виникнути. Сюди входять нематеріальні переваги, такі як підвищення безпеки та морального стану працівників, а також задоволення споживачів завдяки розширеним пропозиціям продукції або швидшій доставці. Також до переваг проєкту можна віднести отримані конкурентні переваги або частку ринку, отриману в результаті проєкту.

4) Оцінювання в грошовому вимірі визначених вигід та витрат. Наступним кроком в аналізі соціальних витрат і вигід є вимірювання соціальних величин вигід, тобто обсягів виробництва, що виробляються проєктом, і соціальних витрат проєкту.

Для оцінювання випуску товарів і послуг використовуються їх тіньові ціни замість ринкових. Тіньові ціни використовуються для вимірювання соціальних величин випуску продукції, оскільки існує розбіжність ринкових цін із їх справжніми соціальними цінностями. Насправді, чим більша розбіжність між тіньовими цінами та ринковими цінами, тим більша потреба в аналізі соціальних витрат та вигід для прийняття рішення про державні інвестиції.

Аналогічно під час АБВ витрати також вимірюються з використанням тіньових цін на вкладені ресурси або фактори, що використовуються в проєкті. Слід відзначити, що тіньові ціни на вкладені ресурси або фактори – це їх альтернативні витрати або величини, на які вплинули фактори та ресурси, що використовуються для початкових капітальних вкладень та виробництва протягом життєвого періоду проєкту. Це пояснюється тим, що для реалізації запропонованого проєкту ресурси повинні бути вилучені з інших видів діяльності [2].

5) Встановлення критеріїв оцінювання проєкту. Найпоширенішим та найбільш часто використовуваним критерієм оцінки проєкту є максимізація наявних чистих вигід проєкту. Однак

існують інші можливі критерії. Аналітик повинен вибрати той критерій (критерії), які краще будуть відповідати встановленим цілям проєкту.

6) Дисконтування вигід та витрат для отримання теперішньої вартості проєкту. В АБВ наступним кроком є вибір відповідної соціальної ставки дисконтування. Оскільки вигоди від суспільного проєкту отримуються переважно в майбутні роки, а витрати також виникають протягом тривалого періоду в майбутньому, це потребує визначення теперішньої вартості витрат та вигід проєкту, а саме дисконтованих соціальних виплат та дисконтованих соціальних витрат, які порівнюються для вирішення питання соціальної доцільності проєкту. Для цього потрібна соціальна дисконтна ставка. Вона відрізняється від ринкової дисконтної ставки, оскільки під час прийняття рішень на державному рівні надається більше значення споживанню та добробуту майбутніх поколінь, тому буде використовуватись нижча ставка дисконтування для дисконтування потоку майбутніх соціальних виплат та витрат, які будуть оцінені з використанням тіньових цін.

7) Визначення чистої поточної вартості варіантів соціальних проєктів. Це вимірювання прибутку, який обчислюється шляхом віднімання теперішніх значень відтоку грошових коштів від теперішніх значень надходження грошових коштів за певний період часу. Інвестиційна пропозиція вважається ефективною, якщо отримано позитивний результат.

8) Здійснення аналізу чутливості соціального проєкту. Майбутнє є непевним, тому оцінки витрат і вигід від суспільного проєкту також будуть невизначеними. Ця невизначеність означає, що попередні оцінки витрат і вигід не є точними, але піддаються певній невизначеності. Чим довший період часу, тим ширша межа невизначеності. Існує три типи невизначеності, такі як невизначеність знань, невизначеність політики та майбутня невизначеність [9].

Перші два типи невизначеності можна оцінити шляхом проведення аналізу чутливості до невизначених знань та будь-яких важливих політичних невизначеностей. Аналіз чутливості – це спроба боротися з невизначеністю. Він може включати різні ставки дисконтування або інші фактори в аналізі, такі як фізичні вклади чи витрати, оцінки вигід або витрат. Це приведе до різноманітних відповідей, а не до однієї відповіді. Часто це найкращий спосіб подолання таких невизначеностей.

Майбутня невизначеність – це головним чином проблема довгострокових наслідків. Вони виявляються шляхом складання сценаріїв можливого розвитку подій у майбутньому та застосуванням загальної премії за ризик до ставки дисконтування [9].

9) Проведення аналізу розподілу наявних вигід від суспільного проєкту, де необхідно визначити різні соціальні групи, які отримуватимуть вигоди від цього проєкту, а також те, як ці ви-

годи будуть між ними розподіляться. За необхідності також здійснюється розрахунок зважених оцінок суспільної ефективності проекту.

10) Вибір серед кількох альтернативних проектів одного для реалізації. Необхідно рекомендувати бажану альтернативу, для цього готуються звіт та рекомендації проектів, які отримують найкращі показники відповідно до вибраного критерія.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного, зазначаємо, що аналіз вигід та витрат є одним із суттєвих інструментів, який допомагає аналітику прийняти рішення щодо того, чи варто реалізовувати цей проект, чи потрібно вибрати якусь іншу альтернативу. Особливо важливим АБВ є під час прийняття рішень на державному рівні, адже дає змогу вибрати найбільш раціональне рішення та чітко обґрунтувати свій вибір, адже йдеться про виділення державних або муніципальних коштів. У зв'язку з розширенням використання аналізу вигід і витрат у процесі прийняття рішень не тільки на державному, але й на міжнародному рівнях підвищується необхідність подальшого дослідження обмежень у використанні цього інструменту, що буде основою для подальших розробок автора статті та інших економістів і дослідників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боардмен Е.Е., Грінберг Д.Х., Вайнінг Е.Р., Веймер Д.Л. Аналіз вигід і витрат. Концепція і практика / пер. з англ. Київ : АртЕк, 2003. 568 с.
2. Cost-Benefit Analysis: Meaning and Uses / Investment Projects / Economics. URL: <https://www.economicdiscussion.net/investment/cost-benefit-analysis-investment/cost-benefit-analysis-meaning-and-uses-investment-projects-economics/30276> (дата звернення: 18.05.2021).
3. Sraders A. What is Cost Benefit Analysis? Examples and Steps: The Stret, 2019. URL: <https://www.thestreet.com/personal-finance/education/cost-benefit-analysis-14878947> (дата звернення: 19.05.2021).
4. Cost-Benefit Analysis – Examples for (Exel, PPT and PDF). URL: <https://www.wordtemplatesonline.net/cost-benefit-analysis-example/> (дата звернення: 17.05.2021).
5. Dheeraj V. Cost-Benefit Analysis: WallStreetMojo, 2021. URL: <https://www.wallstreetmojo.com/cost-benefit-analysis> (дата звернення: 20.05.2021).
6. Sebastian. Cost-Benefit Analysis for Business Cases (Definition, Steps, Example): Project-Management.info, 2021. URL: <https://project-management.info/cost-benefit-analysis-business-cases> (дата звернення: 20.05.2021).
7. A Student's Guide to Cost Benefit Analysis for Natural Resources. URL: <https://cals.arizona.edu/classes/mnr485/ch3.htm> (дата звернення: 18.05.2021).
8. Landau P. Cost Benefit Analysis for Projects – A Step-by-Step Guide / Project Management, 2020. URL: <https://www.projectmanager.com/blog/cost-benefit-analysis-for-projects-a-step-by-step-guide> (дата звернення: 16.05.2021).
9. Romijn G., Renes G. General guidance for Cost-Benefit Analysis: CPB/PBL, The Hague, 2013. URL: <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/cba-guidance.pdf> (дата звернення: 19.05.2021).

REFERENCES:

1. Anthony E. Boardman, David H. Greenberg, Aidan R. Vining, David L. Weimer (2003). Analiz vigid i vitrat. Kontseptsiya i praktika [Cost-Benefit Analysis: Concepts and Practice]: Per. z angl. Kyjv: ArtEK, 568 p. (in Ukrainian)
2. Cost-Benefit Analysis: Meaning and Uses / Investment Projects / Economics. URL: <https://www.economicdiscussion.net/investment/cost-benefit-analysis-investment/cost-benefit-analysis-meaning-and-uses-investment-projects-economics/30276> (accessed 18 May 2021).
3. Sraders Anne. What is Cost Benefit Analysis? Examples and Steps: The Stret, 2019. URL: <https://www.thestreet.com/personal-finance/education/cost-benefit-analysis-14878947> (accessed 19 May 2021).
4. Cost-Benefit Analysis – Examples for (Exel, PPT and PDF). URL: <https://www.wordtemplatesonline.net/cost-benefit-analysis-example/> (accessed 17 May 2021).
5. Dheeraj Vaidya. Cost-Benefit Analysis: WallStreetMojo, 2021. URL: <https://www.wallstreetmojo.com/cost-benefit-analysis> (accessed 20 May 2021).
6. Sebastian. Cost-Benefit Analysis for Business Cases (Definition, Steps, Example): Project-Management.info, 2021. URL: <https://project-management.info/cost-benefit-analysis-business-cases> (accessed 20 May 2021).
7. A Student's Guide to Cost Benefit Analysis for Natural Resources. URL: <https://cals.arizona.edu/classes/mnr485/ch3.htm> (accessed 18 May 2021).
8. Landau Peter. Cost Benefit Analysis for Projects – A Step-by-Step Guide / Project Management, 2020. URL: <https://www.projectmanager.com/blog/cost-benefit-analysis-for-projects-a-step-by-step-guide> (дата звернення: 16.05.2021).
9. Romijn G., Renes G. General guidance for Cost-Benefit Analysis: CPB/PBL, The Hague, 2013. URL: <https://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/cba-guidance.pdf> (accessed 19 May 2021).

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.131.7:339.54

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-2>

Артьомова А.Ю.
*кандидат економічних наук,
член Всеукраїнської громадської організації
«Українська асоціація економістів-міжнародників»*

Artomova Anastasiia
*Candidate of Economic Sciences,
Member of All-Ukrainian Public Organization
“Ukrainian Association of International Economics”*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В МИТНОМУ КОНТРОЛІ

RISK MANAGEMENT IN CUSTOMS CONTROL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості впровадження системи ризик-менеджменту в рамках митного контролю. Позначено поняття «управління ризиками» стосовно системи митного контролю з операційної та практичної точок зору. Розглянуто такі елементи системи управління ризиками, як статистика впровадження системи управління ризиками в різних країнах, переваги управління митними ризиками, процес управління ризиками в митному контролі. Особливу увагу приділено системі управління ризиками як інтерактивному процесу. Виділено елементи системи ризик-менеджменту, оцінено ефективність ризик-менеджменту в митному контролі. Проаналізовано проблеми системи ризик-менеджменту в митному контролі. Особливу увагу приділено перевагам управління митними ризиками, які класифіковані за такими ознаками, як досягнення цілей організації; поліпшені процеси управління; покращений громадський і діловий профіль. Надано пропозиції щодо вдосконалення системи управління ризиками в митному контролі.

Ключові слова: ризик, митний контроль, система управління ризиками, мінімізація ризиків, транскордонне співробітництво, оцінка ризиків.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности внедрения системы риск-менеджмента в рамках таможенного контроля. Обозначено понятие «управление рисками» касательно системы таможенного контроля с операционной и практической точек зрения. Рассмотрены такие элементы системы управления рисками, как статистика внедрения системы управления рисками в разных странах, преимущества управления рисками, процесс управления рисками в таможенном контроле. Особое внимание уделено системе управления рисками как интерактивному процессу. Выделены элементы системы риск-менеджмента, оценена эффективность риск-менеджмента в таможенном контроле. Проанализированы проблемы системы риск-менеджмента в таможенном контроле. Особое внимание уделено преимуществам управления таможенными рисками, которые классифицированы по таким признакам, как достижение целей организации; улучшенные процессы управления; улучшенный общественный и деловой профиль. Предоставлены предложения по совершенствованию системы управления рисками в таможенном контроле.

Ключевые слова: риск, таможенный контроль, система управления рисками, минимизация рисков, трансграничное сотрудничество, оценка рисков.

ANNOTATION

The article discusses the features of implementation a risk management system in the framework of customs control. The relevance of the problems under consideration is due to the fact that the activities of customs authorities in practice, like no other area, are directly related to various risk zones. The main task of the customs authorities is very closely intertwined with the goals of risk management. This is a systematic identification and, most importantly, prevention and leveling of risks and threats arising in various fields of activity at any stage of crossing the customs border. Customs activity in the risk management system is not only a process of identifying risks, but also a way of thinking, without which the customs authorities may not react to various situations and provide for the necessary initiatives, and this process is usually called “risk analysis”. Of particular interest in this vein is the construction of a structured system by the risk management process. This is due to the need for a clear passage of all stages of customs control of goods when crossing the customs border while meeting all standards. The unification of such a process is necessary. Clarifies the concept of risk management in relation to the customs control system from an operational and practical point of view. The article considers such elements of the risk management system as: statistics, implementation of the risk management system in various countries, the advantages of customs risk management, the process of risk management in customs control. Particular attention is paid to the benefits of customs risk management. The elements of the risk management system are highlighted; the effectiveness of risk management in customs control is assessed. Analyzed the problems of the risk management system in customs control. Particular attention is paid to the advantages of customs risk management, which are classified according to the following criteria: achievement of the organization's goals; improved management processes; improved public and business profile. Proposals for improving the risk management system in customs control are presented.

Key words: risk, customs control, risk management system, risk minimization, cross-border cooperation, risk assessment.

Постановка проблеми. Митні адміністрації, що працюють у різних країнах світу, стикаються з комплексом проблем, що здебільшого ідентичні за характеристиками зон ризиків, у які вони потрапляють. Головними обов'язками митних органів залишаються збір доходів і за-

хист суспільства, але ці складні завдання повинні виконуватися ефективно й результативно, сприяючи законному руху потоку товарів. Ризик-менеджмент спрямований на систематичне виявлення і, найголовніше, попередження та нівелювання ризиків і загроз, що виникають у різних сферах діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість учених ризик визначає як ймовірність невизначеної події, вимірюваної з точки зору вартості, якості та діапазону для досягнення мети. Це визначення приводить до висновку, що немає ніякої різниці між ризиком і невизначеністю.

На думку економіста Г.А. Найта [1], ризик і невизначеність відрізняються один від одного. С. Якоб і С. Захарія пишуть, що джерела ризику двоякі, це рівною мірою результат внутрішнього й зовнішнього підприємств [2]. Х. Шолер і Г. Джонсон [3] мають думку, що в різноманітні виробників ризику необхідна мережа суб'єктів ризику, які можуть складатися з підприємств, експертів, приватного сектору безпеки й страхових установ, у яких контроль є важливою частиною.

Впровадження системи управління ризиками в митному контролі обговорювалося в дослідницьких роботах Т. Манністо, А.П. Хамері, К. Тібедо, Ж. Сальстедт, В. Циколенко, М. Фінгер, М. Гранквіст, Куніо Мікурія.

Митна діяльність у системі управління ризиками, на думку Мартіна Дюна [4], – це не тільки процес визначення ризиків, але й справжній спосіб мислення, без якого митні органи можуть не реагувати на різні ситуації і передбачити необхідні ініціативи, і цей процес зазвичай називають аналізом ризиків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності поняття й характеристик системи управління ризиками в митному контролі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління ризиками є одним із ключових заходів, що містяться в Угоді щодо спрощення процедур торгівлі Світової організації торгівлі. Вивчаючи митний аспект, можемо сказати, що ризик – це ймовірність недотримання митних правил під час процедури в'їзду, виїзду, транзиту, переміщення товарів, що переміщуються між митними територіями.

Управління ризиками – це систематична робота щодо розроблення та практичного вжиття заходів стосовно запобігання та мінімізації ризиків, оцінювання ефективності їх застосування, а також контроль за здійсненням митних операцій, що забезпечує постійне оновлення, аналіз і перевірку інформації, наявної у митних органах.

З операційної точки зору, управління митними ризиками є ефективним засобом оброблення потоків, у які залучено велику кількість людей, товарів і транспортних засобів з обмеженими ресурсами та мінливих ризиків без перешкоджання припливу законної торгівлі.

З практичної точки зору відомо, що управління митними ризиками включає міжнародний компонент. Транскордонне співробітництво з іншими розвідувальними службами й боротьба з шахрайством можуть сприяти кращому управлінню ризиками за рахунок поліпшення збору даних і засобів втручання.

Розглянемо такі елементи системи управління ризиками, як статистика впровадження системи управління ризиками в різних країнах, переваги управління митними ризиками, процес управління ризиками в митному контролі.

1) Елементи управління ризиками.

Для митних адміністрацій завжди є елемент ризику в моніторингу та полегшенні руху товарів. Щоб забезпечити дотримання митних законів і правил, заходи контролю повинні бути відповідальними і пропорційними рівню оцінюваного ризику.

У сучасному митному контролі важливі методи управління ризиками. Це допомагає визначити області схильності до ризику й підтримати управлінські рішення щодо ефективного розподілу обмежених ресурсів.

Вважається, що управління ризиками в митному контролі має знайти баланс між витратами й вигодами для однакового вирішення всіх ризиків. Критерії необхідні, щоб вирішити, що являє собою прийнятний або неприйнятний ризик.

Для досягнення ефективного процесу управління ризиками необхідні відповідні інструменти, в тому числі кваліфіковані фахівці. Це особливо важливо для систем інформаційних і комунікаційних технологій, які забезпечують швидкість і складність міжнародної торгівлі сьогодні.

Управління ризиками [5] слід розглядати не як статичний, а як інтерактивний процес, у якому інформація постійно оновлюється, розглядається і переглядається. Управління ризиками включає чотири елементи (або етапи), такі як контекст; оцінювання ризиків; оброблення; моніторинг.

Контекст є першим елементом процесу управління ризиками. На нього впливають кілька факторів, таких як ресурси, політичні цілі, правова та соціальна освіта.

Нині митні адміністрації зобов'язані надавати засоби, які забезпечують належний контроль за міжнародним рухом товарів, транспортних засобів, багажу та інших товарів, що перевозяться фізичними особами або від них. Ці обов'язки є центральною особливістю стратегічного контексту, встановленого митницею.

Оцінювання ризику є другим етапом управління ризиками. Це складний процес, який забезпечує появу даних для ідентифікації ризиків, важливої інформації, що стосується торгових потоків, митних декларацій, платежів за досвід оперативного персоналу, інформації TARIC (інтегрований тариф Європейських співтовариств).

Аналіз ризиків є другим аспектом другого етапу управління ризиками й заснований на оцінці

ризиків у кожному аспекті контексту. Оцінка ризику та аналіз ризику демонструють потенціал. Розмір або рівень ризику оцінюється з точки зору ймовірності та серйозності їх впливу (наслідків) в разі їх виникнення. Ця комбінація встановлює ймовірність і наслідки цього ризику.

Вага ризику може бути предметом обговорення через те, що існують різні типи систем ранжирування. Після ідентифікації та аналізу починається оцінювання ризику. Цей процес включає визначення індивідуальних ризиків. Мета цього процесу полягає в тому, щоби перевірити, чи достатньо низькі ризики, щоби прийняти їх як незначну загрозу для митниці.

Після визначення кожен виявлений ризик вимірюється ймовірністю та наслідками. Ця комбінація створює ймовірність і наслідки ризику на трьох рівнях, таких як високий, середній і низький. Після ідентифікації ризики розміщуються в порядку важливості таким чином, що найбільш серйозні ризики мають найвищий пріоритет.

Оброблення ризиків є третім етапом управління ризиками. Загалом розроблення та впровадження режиму оброблення ризику можуть бути вибрані за допомогою контрольних дій (документальних і фізичних), точкових (митних) або на підприємствах, у яких описується наявність колишньої схеми контролю та зворотного контролю, щоб допомогти мінімізувати навантаження на прикордонну торгівлю.

Четвертий елемент управління ризиками – це моніторинг та аналіз ефективності зміни стратегії, що сприяє розумінню й реалізації процедур щодо поліпшення прикордонного контролю.

Слід відстежувати ризики, щоб визначити, чи відбулися зміни або виникли нові ризики в результаті нових обставин.

2) Статистика впровадження системи управління ризиками в різних країнах.

В нещодавньому дослідженні під назвою «Новий рубіж конкурентоспроможності в країнах, що розвиваються: впровадження заходів щодо спрощення процедур торгівлі» [6] ЮНКТАД (Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку) проаналізувала хід вжиття заходів з управління ризиками під час митного контролю у 26 країнах, що розвиваються, включаючи найменш розвинуті країни (НРК), країни, що розвиваються, країни із середнім рівнем доходу, країни, що не мають виходу до моря, країни, що розвиваються, країни транзиту та малі островні економіки в Африці, Азії, Карибському басейні та Латинській Америці.

З двадцяти шести країн-учасниць десять країн (38%) повідомили про задовільний рівень вжиття цього заходу, тоді як тринадцять країн (50%) повідомили про часткове здійснення, а три країни (12%) вважають, що захід не було вжито взагалі.

3) Переваги управління митними ризиками.

Переваги комплексної програми управління ризиками включають кращий розподіл людських ресурсів; збільшений дохід; поліпшене дотриман-

ня законів і правил; скорочення часу випуску, отже, зниження операційних витрат; поліпшення співпраці між торговцями та митницею.

Переваги управління ризиками для митних адміністрацій можуть бути класифіковані за такими ознаками, як досягнення цілей організації; поліпшені процеси управління; покращений громадський і діловий профіль.

За дослідженнями Дж. Хінце, Т. Манністо, А.П. Хамері, К. Тібедо, Дж. Сахлстедта, В. Ци-коленко, М. Фингера, М. Гранквіста [7], переваги управління митними ризиками можна розділити на три групи, такі як переваги високої (більше 3 балів), середньої (від 2 до 3 балів) і низькою важливості (менше 2 балів).

Переваги митного управління ризиками з високим рівнем важливості включають найкраще досягнення загальних організаційних цілей; більше сприяння для забезпечення внутрішньої торгівлі; більш ефективну боротьбу з будь-якою формою контрабанди; загальне поліпшення процесу управління.

Вигоди від управління митними ризиками середньої важливості включають поліпшення розподілу людських ресурсів у зонах найбільшого ризику; кращу роботу зі збільшенням обсягів торгівлі та скороченням людських ресурсів; поліпшення репутації адміністрації в очах ділових кіл; поліпшення репутації адміністрації в очах іноземних митників адміністрації; поліпшення репутації адміністрації в очах широкої громадськості; поліпшення репутації адміністрації в очах спільноти прямих іноземних інвестицій; більш ефективну боротьбу з організованою злочинністю; більш ефективну боротьбу з тероризмом.

Переваги управління митними ризиками з низькою важливістю полягають у захисті адміністрації від будь-яких можливих правових питань, судових позовів тощо; швидкому налагодженні торгівлі та логістики після серйозних збоїв.

4) Процес управління ризиками в митному контролі.

Управління ризиками можна розглядати як необхідну основу для митних процедур з огляду на величезну кількість вантажів, що перетинають кордони, вони повинні ґрунтуватися не тільки на даних, зібраних з декларацій, але й на інформації, отриманої від людей. Виявлення невідповідної діяльності за допомогою спостереження або контакту з людиною може значно підвищити проактивне стримування та ефективність будь-якої системи управління ризиками. Використання інспекційного обладнання або сканерів для вантажу є видатною складовою частиною парадигми безпеки ланцюжка митних поставок. Найбільш часто використовуваними сканерами є рентгенівське й гамма-випромінююче устаткування. Сканери також можуть включати обладнання для виявлення ядерних та інших радіоактивних матеріалів, включаючи радіаційні портальні монітори, і детектори радіоактивних та спеціальних ядерних матеріа-

лів, але нині вони зустрічаються рідше. Явною причиною використання сканерів у контексті безпеки торгівлі є виявлення ядерної, радіологічної, біологічної або хімічної зброї, захованої у вантажних контейнерах.

Управління ризиками включає всі аспекти статусу та діяльності організації. У ланцюжку поставок присутні такі елементи ризику, як треті сторони, іноземні вантажовідправники, перевізник, погода, участь іноземного уряду, порушення процесу, терміни, мова, якість і кількість вантажу, інші фактори.

Організації (і фірми) повинні зосередити свої зусилля з управління ризиками на тому, що вони можуть контролювати, тому особи, на яких покладено обов'язки з управління ризиками, повинні розуміти три певні категорії, такі як відсутність контролю; прямий контроль; непрямий контроль, але непрямий контроль є найбільш складним методом, оскільки основним компонентом ризику є людський фактор, який є найскладнішим елементом управління.

5) Аналіз проблем системи ризик-менеджменту в митному контролі.

Використовуючи систему управління ризиками, митні органи можуть перерозподіляти свої зусилля, спрямовуючи їх на контроль зовнішньоторговельних операцій, представляючи найбільш значний ризик і спрощуючи такі операції для учасників зовнішньої торгівлі, зовнішньоторговельних операцій, які не уявляють такого ризику.

Один із компонентів профілю ризику розділу дає уявлення про те, як співробітники митниці повинні визначати конкретні заходи щодо мінімізації ризиків.

Заходи щодо мінімізації прямого ризику є важливим інструментом функціонування профілю ризику, що визначає механізм досягнення його цілей, якими є запобігання порушенням митного законодавства та їх виявлення.

У профілі за прямим призначенням є інструкція про порядок проходження митними службовцями митного контролю товарів і транспортних засобів. З огляду на цю мету щодо використання прямих заходів стосовно мінімізації ризиків вони повинні відповідати двом таким основним вимогам:

– адекватність їх використання задля мінімізації цього ризику;

– максимально можлива комплексна специфікація, запропонована діями посадових осіб митних органів.

Адекватність прямих заходів щодо мінімізації ризику впливає з характеру та ступеня ризику, а також із критеріїв достатності та необхідності конкретної ситуації.

6) Пропозиції щодо вдосконалення системи управління ризиками в митному контролі.

Задля посилення нагляду, підвищення ефективності системи управління ризиками та забезпечення досягнення всіх установлених значень пріоритет віддається таким сферам:

– вжиття перевірочних заходів, спрямованих на виявлення нехарактерних вантажних транспортних засобів;

– щоб уникнути можливого приховання від митного контролю товарів (включаючи «санкції»), необхідно посилити контроль за переміщенням товарів, що переміщуються через державний кордон транспортного засобу, з використанням транспортних засобів-рефрижераторів під час переміщення;

– аналіз збільшення імпорتنих потоків товарів з подальшим рішенням про створення зони профілів ризику на основі результатів аналізу;

– взяти під особливий контроль порядок митного оформлення товарів, що перевозяться на піддонах; контрольні акти митних перевірок;

– аналіз товарної декларації, підготовка аналітичної інформації;

– для визначення фактів, які занижують митну вартість, використовуються організація та аналіз вантажів із низьким рівнем оподаткування;

– ідентифікація товарів з нехарактерною різницею, подальше розроблення профілів ризику зональних проєктів.

Висновки. Управління ризиками може бути пов'язано з будь-якою діяльністю, функцією або процесом в організації, в тому числі в митній справі, і дасть змогу організації максимально використовувати можливості та мінімізувати потенційні втрати.

Системний аналіз та система управління ризиками є ефективним механізмом прискорення митного оформлення та підвищення якості митного контролю. Для ефективного управління ризиками слід визначити максимально можливий рівень ефективності роботи діяльності; сконцентрувати наявні ресурси в найбільш пріоритетних областях; виявити недоліки в оперативній діяльності або програмах митниці; організувати і класифікувати їх для виявлення тих слабких місць, які заважають найбільш оперативній роботі. Потім слід вжити відповідних коригувальних заходів, виявити прогалини, зменшити їх негативний вплив і вжити всіх можливих заходів для зменшення збитків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Knight G.A. Entrepreneurship and strategy in the international SME. *Journal of International Management*. 2017. № 7/3.
2. Iacob C., Zaharia S. Risk management – a new priority system customs and its consequences. University of Craiova. 9, June 2016. MPRA Paper 39352, posted 17. June 2016.
3. Johnson G., Scholes H. Exploring Corporate strategy. Prentice Hall Europe, 1984.
4. Dunne M. A propos de la gestion des risques. OMD Actualite, juin 2010. P. 75.
5. Standardized Framework for Risk Management in the Customs Administrations of the EU. Customs, 2016. URL: ec.europa.eu/taxation.../index_fr.htm (дата звернення: 11.06.2021).
6. The New Frontier of Competitiveness in Developing Countries – Implementing Trade Facilitation. UNCTAD/DTL/TLB/2013/2.

URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=966> (дата звернення: 11.06.2021).

7. Hintsa J., Mannisto T., Hameri A.P., Thibedeau C., Sahlstedt J., Tsikolenko V., Finger M., Granqvist M. Customs risk management (CRiM): A Survey of 24 WCO Member Administrations. WCO, 2017. URL: www.wcoomd.org (дата звернення: 11.06.2021).

REFERENCES:

1. Knight, G.A. (2017) Entrepreneurship and strategy in the international SME. *Journal of International Management*, 7/3.
2. Iacob, C., Zaharia, S. (June 2016) Risk management – a new priority system customs and its consequences. University of Craiova. 9, June 2016. MPRA Paper 39352, posted 17.
3. Johnson, G., Scholes, H. (1984) Exploring Corporate strategy. Prentice Hall Europe.
4. Dunne, M. (Juin 2010) A propos de la gestion des risques. OMD Actualite, pag. 75.
5. Standardized Framework for Risk Management in the Customs Administrations of the EU // Customs, 2016. URL: ec.europa.eu/taxation.../index_fr.htm
6. The New Frontier of Competitiveness in Developing Countries – Implementing Trade Facilitation //UNCTAD/DTL/TLB/2013/2. URL: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=966>
7. Hintsa, J., Mannisto, T., Hameri, A.P., Thibedeau, C., Sahlstedt, J., Tsikolenko, V., Finger, M., Granqvist, M. (2017) Customs risk management (CRiM): A Survey of 24 WCO Member Administrations. WCO. URL: www.wcoomd.org

УДК 658:001.895

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-3>**Войтенко О.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Західноукраїнського національного університету***Чубей Т.В.***студентка
Західноукраїнського національного університету***Voitenko Oleksii***PhD in Economics, Associate Professor of the Department
of International Economic Relations
Western Ukrainian National University***Chubei Tetiana***Student
Western Ukrainian National University*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АГРОПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF UKRAINE'S AGROPOLITIC IN THE CONTEXT OF GLOBAL ECONOMIC TRENDS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено місце та роль агропромислового комплексу у вітчизняній економіці. Оцінено сучасний стан та особливості вітчизняного АПК. Проведено аналіз динаміки та структури виробництва продукції агропромислового комплексу в розрізі країн-лідерів протягом останніх років. Розглянуто досвід формування та впровадження державної політики підтримки та розвитку агропромислового комплексу у країнах, що розвиваються, зокрема у Китайській Народній Республіці, Індії, Бразилії, Туреччині, Нігерії. Проаналізовано окремі проблеми, притаманні вітчизняному агропромислому комплексу, що потребують вирішення. Обґрунтовано необхідність стимулювання інвестицій у новітні технології переробки сільськогосподарської сировини вітчизняного АПК. Сформувано рекомендації щодо вдосконалення вітчизняної політики підтримки та розвитку агропромислового комплексу з урахуванням проаналізованого світового досвіду.

Ключові слова: агропромислова політика, фактори розвитку АПК, світовий ринок агропромислової продукції, АПК країн, що розвиваються, державна підтримка АПК.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены место и роль агропромышленного комплекса в отечественной экономике. Оценено современное состояние и особенности отечественного АПК. Проведен анализ динамики и структуры производства продукции агропромышленного комплекса в разрезе стран-лидеров в течение последних лет. Рассмотрен опыт формирования и внедрения государственной политики поддержки и развития агропромышленного комплекса в развивающихся странах, в частности в Китайской Народной Республике, Индии, Бразилии, Турции, Нигерии. Проанализированы отдельные проблемы, присущие отечественному агропромышленному комплексу, требующие решения. Обоснована необходимость стимулирования инвестиций в новейшие технологии переработки сельскохозяйственного сырья отечественного АПК. Сформулированы рекомендации по совершенствованию отечественной политики поддержки и развития агропромышленного комплекса с учетом проанализированного мирового опыта.

Ключевые слова: агропромышленная политика, факторы развития АПК, мировой рынок агропромышленной продукции, АПК развивающихся стран, государственная поддержка АПК.

ANNOTATION

In the article, the place and role of the agro-industrial complex in the domestic economy showed. The factors of influence of the Ukrainian agrarian policy are analyzed on the external economic relations. It is proved that Ukraine is one of the countries with a high rating for increasing agro-industrial production. It is facilitated primarily by the high concentration of chernozems, favorable geographical location, well-developed transport infrastructure, the presence of a significant market for agricultural products both in Ukraine and abroad. Author analyzed dynamics and structure of worldwide production of agricultural products over the past years in the context of the leading countries. The article described experience of the formation and implementation of state policy in supporting and improving the agro-industrial complex in developing countries, such as People's Republic of China, India, Brazil, Turkey and Nigeria. Author analyzes certain problems inherent in the domestic agro-industrial complex that needs to be resolved. It is proved that thanks to the purposeful policy of reforming the agricultural sector by the Chinese leadership, the country was able to significantly increase production in a short time, which in turn avoided threats to food security. The positive trend in improving the efficiency of agriculture is largely due to significant funding for agricultural science and technology, the introduction of advanced technologies in production is established. The priorities of the General agrarian policy of ES in the context of COVID recession are proposed. The barriers which hinder successful development and functioning of the Ukrainian agricultural sector are defined and main strategic directions of agricultural development which need to be taken into consideration by long-term development are proposed. It is substantiated that Ukraine will promote the development of agro-industrial complex to stimulate investment in the latest technologies for processing agricultural raw materials, the introduction of a system of standard commercial sales agreements, as well as online platforms for trade between agricultural producers and buyers, exporters. Measures in improvement the domestic policy in supporting and developing the agro-industrial complex, taking into account the analyzed world experience, were proposed.

Key words: agro-industrial policy, factors of development of the agro-industrial complex, worldwide production of agricultural products, agro-industrial complex of developing countries, state support of the agro-industrial complex.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс України посідає вагоме місце у вітчизняній економіці, є основною частиною економічного механізму господарювання. Україна нині не в змозі використати усі свої переваги та особливості в агропромисловому сегменті ринку в результаті здійснення торговельних обмежень та зростання конкуренції на вітчизняному та світовому ринках. У галузях АПК працює зайнята п'ята частина всіх працюючих громадян, сконцентрована майже четверта частина основних виробничих фондів. Саме агропромисловий комплекс значною мірою визначає соціально-економічне становище та продовольчу безпеку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей агрополітики різних країн відображено в численних працях вітчизняних та закордонних науковців, практиків. Так, результати досліджень А.К. Ейфарі, В.С. Семеновича, А.А. Урингалієва [4] зосереджені на аналізі особливостей агрополітики країн, що розвиваються. В науковій праці Д. Хуанга та С. Розель [2] здійснено детальний аналіз особливостей розвитку аграрного сектору Китайської Народної Республіки. П.А. Перейра та Г.Б. Марта у своїй роботі [3] аналізують фактори розвитку агропромислового комплексу Бразилії. П.Г. Іжевський [5] зосереджує увагу на проблемах сучасного стану вітчизняного агропромислового комплексу та напрямках їх вирішення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є аналіз досвіду державної політики підтримки та розвитку агропромислового комплексу у країнах, що розвиваються, і можливостей його застосування у вітчизняній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна здатна повністю задовольняти потреби внутрішнього ринку, зокрема забезпечити населення сільськогосподарською продукцією власного виробництва, водночас не

зменшуючи експорт сільськогосподарських товарів на територію інших держав. Зокрема, у 2019 р. Україна посіла перше місце у світовому експорті соняшникової олії (4,3 млрд. дол.), друге місце – у світовому експорті ріпаку (1,3 млрд. дол.), четверте місце – у світовому експорті кукурудзи (5,2 млрд. дол.), ячменю (710 млн. дол.), п'яте місце – у світовому експорті пшениці (3,7 млрд. дол.). Підтримка й розвиток сільського господарства за умов стабілізації виробництва сприятиме зростанню конкурентоспроможності експортної продукції агропромислового комплексу.

Відзначимо, що Україна є однією з країн із високим рейтингом щодо збільшення агропромислового виробництва. Цьому сприяють насамперед висока концентрація чорноземів (30% світового рівня), вигідне географічне положення, достатньо розвинена транспортна інфраструктура, наявність значного ринку збуту сільськогосподарської продукції як у самій Україні, так і за її межами. Підвалини української економіки зосереджені в агропромисловому комплексі, і будь-які її радикальні зміни мають починатися саме в цій сфері.

На нашу думку, корисним для України буде використання досвіду підтримки й розвитку АПК країн, що розвиваються, які лідирують на світовому ринку за обсягами виробництва агропродукції та показали значні темпи зростання таких обсягів. Проаналізуємо світові тенденції у виробництві продукції АПК за даними табл. 1.

Дані табл. 1 свідчать про те, що виробництво продукції АПК протягом 2017–2019 рр. зростало, склавши на кінець 2019 р. 3 492,25 млрд. дол., приріст відносно 2018 р. склав 115,71 млрд. дол., або 3,4%.

Світовим лідером у виробництві продукції АПК є Китай, агропромисловий сектор якого виробив продукції на 1 020,11 млрд. дол. у 2019 р., що становить 29,2% від світового обсягу. Друге місце посідає Індія, обсяг виробництва продукції АПК якої склав 459,46 млрд. дол. у

Таблиця 1
Динаміка і структура виробництва продукції АПК по країнах протягом 2017–2019 рр. [1]

№	Країна	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Відхилення 2019/2018 рр.	
		млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	абсолютне	відносне
1	Китай	918,8	27,6	978,61	29	1020,11	29,2	41,5	4,2
2	Індія	433,93	13,1	418,01	12,4	459,46	13,2	41,45	9,9
3	США	183,84	5,5	177,93	5,3	188,22	5,4	10,29	5,8
4	Індонезія	133,62	4	133,51	4	142,33	4,1	8,82	6,6
5	Нігерія	78,33	2,4	84,22	2,5	98,17	2,8	13,95	16,6
6	Бразилія	94,93	2,9	83,31	2,5	81,62	2,3	-1,69	-2,0
7	Японія	58,99	1,8	61,41	1,8	64,55	1,8	3,14	5,1
8	Пакистан	69,82	2,1	71,9	2,1	61,32	1,8	-10,58	-14,7
9	Росія	55,94	1,7	56,31	1,7	58,62	1,7	2,31	4,1
10	Туреччина	51,87	1,6	44,96	1,3	48,91	1,4	3,95	8,8
11	Україна	11,43	0,3	13,28	0,4	13,85	0,4	0,57	4,3
12	Інші країни	1 232,96	37	1 253,09	37	1 255,09	35,9	2	0,2
	Усього	3 324,46	100	3 376,54	100	3 492,25	100	115,71	3,4

2019 р., що становить 13,2% від світового обсягу. Виробництво продукції АПК у США у 2019 р. становило 188,22 млрд. дол., що складає 5,4% від світового обсягу. Значні обсяги агропродукції вироблялись також в Індонезії (142,33 млрд. дол., або 4,1% від світового обсягу), Нігерії (98,17 млрд. дол., або 2,8% від світового обсягу), Бразилії (81,62 млрд. дол., або 2,3% від світового обсягу), Японії (64,55 млрд. дол., або 1,8% від світового обсягу), Пакистані (61,32 млрд. дол., або 1,8% від світового обсягу), Росії (58,62 млрд. дол., або 1,7% від світового обсягу), Туреччині (48,91 млрд. дол., або 1,4% від світового обсягу). Виробництво агропродукції в Україні у 2019 р. становило 13,85 млрд. дол., що складає 0,4% від світового обсягу. Обсяг виробництва агропродукції усіх інших країн у 2019 р. становив 1 255,09 млрд. дол., або 35,9%.

Відзначимо, що у 2019 р. порівняно з 2018 р. відбулося зростання виробництва агропродукції майже у всіх країнах із десятки лідерів, за винятком Бразилії, де скорочення виробництва склало 1,69 млрд. дол., або 2%, і Пакистану, у якому відбулося скорочення виробництва на 10,58 млрд. дол., або 14,7%. Найбільшими темпами обсяги виробництва агропродукції у 2019 р. порівняно з 2018 р. зростали у Нігерії (приріст склав 13,95 млрд. дол., або 16,6%), Індії (+41,45 млрд. дол., або +9,9%), Туреччині (+3,95 млрд. дол., або +8,8%). Проаналізуємо детальніше досвід згаданих країн у державній політиці щодо розвитку АПК.

Зокрема, у Китаї агропромислова політика 2006–2016 рр. була спрямована на підтримку доходів фермерських господарств та забезпечення національної продовольчої безпеки. Для цього уряд зменшив оподаткування фермерських господарств і виділяв значні кошти на їх субсидування. На цілу низку продукції АПК були введені мінімальні закупівельні ціни, які іноді значно перевищували середньоринкові світові, що дало змогу не тільки зберегти, але й примножити виробництво у цій галузі. Протягом останніх років замість субсидій на виробництво окремих видів продукції кошти виділяються на підтримку інвестицій, що підвищують продуктивність земель, та створення системи, яка захищає та підвищує якість сільськогосподарських угідь [2, с. 503].

Також у рамках програми розвитку АПК були розроблені та запущені нові проекти, спрямовані на створення та впровадження нових технологій під час вирощування агрокультур. Як наслідок, рівень ефективності наукових досягнень у цій сфері зріс до 42% проти 20% на кінець ХХ століття. Найбільших успіхів Китай досяг у біоінженерії та рослинництві.

Таким чином, завдяки цілеспрямованій політиці щодо реформування аграрної сфери з боку керівництва Китаю країні вдалося в короткі терміни значно збільшити обсяги виробництва, що дало змогу уникнути загроз у сфері продовольчої

безпеки. Відзначимо, що позитивна тенденція у підвищенні ефективності сільського господарства багато в чому обумовлена значним фінансуванням в аграрну науку й техніку, впровадженням передових технологій у виробництво.

Сільське господарство відіграє важливу роль в економіці Індії – країні, в якій проживають близько 1,4 млрд. громадян.

Серед останніх реформ у сфері АПК Індії слід назвати прийняття закону про торгівлю та комерцію сільгосппродукцією, закону про цінове забезпечення та агропослуги, а також закону про основні товари.

Законопроект про торгівлю та комерцію сільгосппродукцією допоможе в реалізації мети «одна країна – один ринок», що дає можливість фермерам продавати свою продукцію на будь-якому ринку, що пропонує їм більш вигідну ціну, в будь-якій частині країни без регулювання держави. Підхід «єдина Індія – єдиний сільськогосподарський ринок» просуває безбар'єрну міждержавну та внутрішньодержавну торгівлю з використанням електронної торгівлі. Це вирішить питання регіональної диспропорції, а також стабільності цін у довгостроковій перспективі. Фермери не платитимуть додаткові податки або комісійні посередникам, це буде гарантувати отримання фермерами більшої частки ціни, що сплачується споживачем.

Закон про цінове забезпечення та агропослуги формує правову базу для угод, що дасть можливість навіть дрібним і маргінальним фермерам взаємодіяти з агробізнесом, роздрібними торговцями, експортерами для обслуговування та продажу продукції за задалегідь узгодженою ціною, надаючи їм доступ до сучасних технологій і кращих фермерських ресурсів.

Угоди між фермерами та корпоративними учасниками будуть обмежуватися тільки контрактом на вирощування сільгоспкультур, а корпоративні учасники не матимуть права на землю, оскільки таке право залишиться у фермерів. Законодавчо закріплюється сприяння стартапам, які пов'язують фермерів з переробниками харчових продуктів та експортерами, а також віддаються переваги складським компаніям, виробникам агротехніки та постачальникам холодильного обладнання, логістичним операторам, які забезпечують онлайн-майданчики для торгівлі, тобто всім учасникам ланцюжка створення вартості в сільському господарстві, які усувають неефективність на шляху «від поля до столу».

Закон про основні товари вилучає зернові та зернобобові зі списку так званих основних товарів, заохочує прямі іноземні інвестиції у виробництво цих культур, оскільки інвесторам тепер не доведеться турбуватися про надмірне втручання регулюючих органів в бізнес-операції. Залучаються приватні інвестиції в маркетинг, переробку та логістику.

Агрополітика спрямована на те, щоб вивести сільське господарство Індії на новий рівень ко-

мерціалізації, але перш за все вона передбачає зміцнення фермерів.

Аграрна політика Бразилії в тваринництві, а також загалом по сільському господарству передбачає такі напрями:

- технічна підтримка, впровадження агротехніки, автоматизація і механізація;
- державні закупівлі, за допомогою яких регулюються ціни на продукцію на внутрішньому ринку;
- сприяння технологічному прогресу;
- завантаження виробничих потужностей;
- оптимізація державної підтримки, основна частка якої спрямовується ефективним галузям і виробникам.

Основна державна підтримка в Бразилії спрямована на поліпшення інфраструктури, генетики тварин, їх харчування і здоров'я. 2/3 всіх коштів спрямовуються на підтримку виробників, тільки третя частина спрямовується на підтримку цін на ринку, тобто уряд гарантує цінову стабільність у ситуації загального зниження рівня ринкових цін або зміни обмінного курсу [3].

Ці заходи сприяють задоволенню внутрішнього попиту, збільшенню рентабельності, а головне, підвищенню конкурентоспроможності національних виробників. В результаті цього збільшується взаємна торгівля між бразильськими експортерами та їх торговими партнерами, а на міжнародний ринок виходять середні й малі сільськогосподарські виробники.

Туреччина розцінює своє місце розташування як найкращий варіант для створення тут регіональних головних офісів та центрів постачання для провідних гравців на світовій арені в сільськогосподарському секторі. Щоб стимулювати інвестиції в цьому секторі, Туреччина пропонує низку програм стимулювання для потенційних інвесторів у сфері сільського господарства. Серед механізмів підтримки, пропонованих урядом Туреччини, слід назвати сприятливе нормативно-правове регулювання, надзвичайно конкурентоспроможну податкову систему, кваліфіковану робочу силу та інвестиційні пільги.

Туреччина пропонує значні інвестиційні можливості в таких підсекторах сільського господарства, як оброблення фруктів та овочів, корми, вирощування домашньої худоби, свійської птиці, виробництво молочних продуктів, здорового харчування.

У сільському господарстві Нігерії зайнято 65% населення. Аграрний сектор виробництва продовжує залишатися основним джерелом існування для більшості жителів країни [4, с. 112].

Аграрні реформи останніх років у Нігерії пов'язані з розшаруванням селянських господарств, збільшенням фермерів, особливо в господарствах з виробництва технічних та експортних культур.

Основний механізм аграрних реформ в Нігерії в останні 10–15 років – це субсидування. Переважно цільові кошти надаються на виведення

нових сортів рослин і порід тварин, пільги по кредиту та придбання паливно-мастильних матеріалів, підготовку кадрів для аграрного сектору, заохочення експорту сільськогосподарської продукції тощо.

Аналізуючи вітчизняне сільськогосподарське виробництво, відзначимо, що в структурі експорту АПК переважає рослинна продукція (більше 50% від загального обсягу). Фактично така продукція виступає в ролі сировини, яка в подальшому використовується за кордоном у технологічних процесах у харчовій та інших галузях промисловості, тваринництві та слугує основою для створення в них доданої вартості, тобто експорт такої продукції – це шлях втрачених можливостей для української держави та бізнесу. Також в Україні зростають кількість агрохолдингів та відсоток землі, якою вони володіють і користуються, що впливає на створення неконкурентних умов в аграрному виробництві щодо дрібних та середніх агровиробників. Така ситуація формується як загальнодержавна проблема внаслідок невдалої політики [5, с. 61].

Висновки. Враховуючи світовий досвід, вважаємо, що в Україні сприятиме розвитку агропромислового комплексу насамперед стимулювання інвестицій у новітні технології переробки сільськогосподарської сировини, що забезпечить створення більшого обсягу доданої вартості. Також для підтримки дрібних та середніх агровиробників ефективним буде впровадження системи типових комерційних угод купівлі-продажу та онлайн-майданчиків для торгівлі між виробниками агропродукції і покупцями, експортерами.

Вважаємо, що основними стратегічними пріоритетами розвитку аграрного сектору в Україні мають бути вдосконалення нормативно-законодавчої бази, зокрема внесення змін до Податкового кодексу та інших законів України задля підтримки агровиробників від наслідків коронакризи; виробництво органічної та екологічно чистої сільськогосподарської продукції згідно зі світовими стандартами якості; упровадження сучасних технологій та інновацій. Ці та інші заходи дадуть змогу збільшити обсяги виробництва, пришвидшать розвиток вітчизняного агропромислового комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Показники світового розвитку (World Development Indicators). URL: <https://databank.worldbank.org> (дата звернення: 12.04.2021).
2. Huang J., Rozelle S. China's 40 Years of Reform and Development: 1978–2018, China Update. Australian National University Press, Canberra. P. 487–508.
3. Pereira P., Martha C., Santana C. The development of Brazilian agriculture: future technological challenges and opportunities. *Agric & Food Secur.* 2012. № 1, 4. URL: <https://doi.org/10.1186/2048-7010-1-4> (дата звернення: 15.04.2021).
4. Эйфари А.К., Семенович В.С., Урынгалиева А.А. Аграрные реформы в развивающихся странах. *Московский экономический журнал.* 2016. № 3. С. 109–122.

5. Іжевський П.Г. Агпропромисловий комплекс України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку. *Інтелект XXI*. 2018. № 3. С. 59–64.
6. Маєвський Ю.Ф. Теоретичні основи аграрної політики держави. *Сучасний рух науки* : тези доповідей XI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (8–9 жовтня 2020 р., м. Дніпро). Дніпро, 2020. Т. 1. С. 410–412.

REFERENCES:

1. Pokaznyky svitovogho rozvytku (World Development Indicators). URL: <https://databank.worldbank.org> (accessed 12 April 2021).
2. Huang, J. and Rozelle, S. (2018) China's 40 years of agricultural development and reform, in Garnaut, R., Song, L. and Cai, F. (eds), *China's 40 Years of Reform and Development: 1978–2018, China Update*. Australian National University Press, Canberra, pp. 487–508.
3. Pereira P., Martha S., Santana S. (2012) The development of Brazilian agriculture: future technological challenges and opportunities. *Agric & Food Secur*, 1, 4. URL: <https://doi.org/10.1186/2048-7010-1-4> (viewed on 15 April 2021).
4. Eyfari A.K., Semenovich V.S., Urynhaliyeva A.A. (2016) Ahrarnye reformy v razvivayushchikhsya stranakh. *Moskovskiy ekonomicheskij zhurnal*, no. 3, pp. 109–122.
5. Izhevs'kiy P.H. (2018) Ahropromisloviy kompleks Ukrayini: suchasniy stan, tendentsiyi ta perspektivi rozvitku. *Intelekt XXI*, no. 3, pp. 59–64.
6. Majevs'kiy Ju.F. (2020) Teoretychni osnovy aghrarnoji polityky derzhavy. Modern abstracts of the XI International Scientific and Practical Internet Conference, 8–9 October 2020 p. Dnipro, t. 1, pp. 410–412.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.434:336

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-4>**Журавльова А.К.***студентка**Запорізького національного університету***Батракова Т.І.***кандидат економічних наук, доцент,**доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування**Запорізького національного університету***Zhuravleva Anastasiya***Student**Zaporizhzhia National University***Batrakova Tatiana***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,**Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance**Zaporizhzhia National University*

СУЧАСНЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

MODERN LENDING OF AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

Метою статті є дослідження основних проблем організації кредитування підприємств агропромислового комплексу з державною підтримкою в умовах ринкових відносин і пропозиції заходів щодо реалізації нового механізму дотаційно-компенсаційної бюджетної підтримки сільського господарства, спрямованих на його ефективне функціонування. Як склалось історично, Україна – це аграрно-індустріальна країна з багатими природними ресурсами та можливостями. Однак для отримання гідного прибутку агропромисловий комплекс потребує регулярних грошових вливань і повної модернізації. З огляду на ці фактори фермери в Україні все частіше вдаються до такого допоміжного прийому, як кредит на розвиток сільського господарства. Довга історія українського господарювання, помножена на сучасні тенденції в рослинництві і вирощуванні тварин, змушує банки розглядати кредитування сільського господарства як перспективний прибутковий бізнес, на який можна й потрібно давати позики.

Ключові слова: сільське господарство, банки, кредитування, кредитне забезпечення, державна підтримка.

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является исследование основных проблем организации кредитования предприятий агропромышленного комплекса с государственной поддержкой в условиях рыночных отношений и предложения мер по реализации нового механизма дотационно-компенсационной бюджетной поддержки сельского хозяйства, направленных на его эффективное функционирование. Как сложилось исторически, Украина – это аграрно-индустриальная страна с богатыми природными ресурсами и возможностями. Однако для получения достойной прибыли агропромышленный комплекс нуждается в регулярных денежных вливаниях и полной модернизации. С учетом этих факторов фермеры в Украине все чаще прибегают к такому вспомогательному приему, как кредит на развитие сельского хозяйства. Длинная история украинского хозяйствования, помноженная на современные тенденции в растениеводстве и выращивании животных, заставляет банки рассматривать кре-

дитование сельского хозяйства как перспективный прибыльный бизнес, на который можно и нужно давать ссуды.

Ключевые слова: сельское хозяйство, банки, кредитование, кредитное обеспечение, государственная поддержка.

ANNOTATION

The purpose of the article is to study the main problems of lending to agro-industrial enterprises with state support in market relations and propose measures to implement a new mechanism of subsidized and compensatory budget support for agriculture, aimed at its effective functioning. Historically, Ukraine is an agro-industrial country with rich natural resources and opportunities. However, to make a decent profit, the agro-industrial complex needs regular cash infusions and complete modernization. Given these factors, farmers in Ukraine are increasingly resorting to such an ancillary method as a loan for agricultural development. The long history of the Ukrainian economy, multiplied by current trends in crop production and animal husbandry, forces banks to consider lending to agriculture as a promising profitable business, which can and should be lent. The urgency of the study is due to the growing need to address one of the priority sectors of the economy-agriculture, by increasing the role and availability of credit for farmers, improving lending conditions, improving the efficiency of monetary institutions lending to agricultural enterprises, as well as development forms of their support. Problems of improving the lending system, investment activity of enterprises, lending mechanism and state regulation in the field of agriculture were covered in the works of a number of scientists and practitioners: G. Bezorna, H. Borkhunov, I. Buzdalov, A. Gataulin, A. Golovanov, A. Gordeeva, L. Kolichev, K. Koroleva, A. Kupavykh, D. Murzin, E. Mezentsev, A. Ponomareva, E. Sagaidak, A. Sidoruk, Y. Trushin, D. Epstein and some others. In the foreign economic literature, the main attention is paid to the forms of state support for agricultural producers, assessment of the impact of subsidies in terms of efficient use of public funds and the functioning of agricultural banks, but at the level of microfinance. These problems are reflected in the works of foreign authors: N. Gow, K. Hoff, M. Zeller, A. Sarris, J. Swinnen, J. Stiglitz, J. Yaron, M. Schreiner, Le Min Tu, and

others. The changing conditions of the market environment pose new challenges to the subjects of credit relations, and then there are problems of agricultural lending in the changing conditions of the country's economy, which need to be addressed. Formulation of the goals of the article (task statement). The purpose of the article is to generalize the theory and practice of agricultural lending when there are new economic relations, financial and credit opportunities of the Ukrainian economy.

Key words: agriculture, banks, lending, credit provision, government support.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження обумовлена зростаючою потребою вирішення проблем однієї з пріоритетних галузей економіки країни – сільського господарства – за допомогою підвищення ролі та забезпечення доступності кредиту для сільгоспвиробників, удосконалення умов кредитування, підвищення ефективності діяльності грошово-кредитних інститутів, що здійснюють кредитування підприємств аграрної галузі, а також розвитку форм їх підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вдосконалення системи кредитування, інвестиційної активності підприємств, механізму кредитування й державного регулювання у сфері сільського господарства висвітлювалися в роботах низки вчених і практиків, зокрема в дослідженнях Г. Безорної, Н. Борхунова, І. Буздалова, А. Гатауліна, А. Голованова, А. Гордєєва, Л. Количева, К. Королева, А. Купавих, Д. Мурзіна, Е. Мезенцева, А. Пономарьової, Е. Сагайдака, А. Сидорук, Ю. Трушина, Д. Епштейна.

У зарубіжній економічній літературі основна увага звернена на форми державної підтримки сільгоспвиробників, оцінювання впливу субсидій з точки зору ефективності використання державних коштів і функціонування сільськогосподарських банків, однак на рівні мікрофінансування. Ці проблеми знайшли відображення в роботах зарубіжних авторів, таких як Н. Gow, К. Hoff, М. Zeller, А. Sarris, J. Swinnen, J. Stiglitz, J. Yaron, M. Schreiner, Je Minь Tu [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мінливі умови ринкового середовища висувають нові виклики перед суб'єктами кредитних відносин, а тому повстають проблеми кредитування сільського господарства в перемінних умовах розвитку економіки країни, які потребують їх вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення теорії та практики кредитування сільського господарства, коли діють нові економічні відносини, фінансові та кредитні можливості економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю відтворювального процесу сільгоспвиробників є тривалі розриви між робочим періодом виробництва, періодом виходу продукції та отриманням виручки від її реалізації, що підкреслює значимість позикових джерел коштів, в тому числі банківського кредиту, для забезпечення безперервності кругообігу основних та оборотних фондів.

Стримуючими факторами участі кредиту в цьому процесі є низький рівень рентабельності в сільському господарстві, високі ризики виробництва продукції (ризик землеробства, епідемії в тваринництві, стихійні лиха), що зберігають диспаритет цін на вироблену продукцію та споживані сільськогосподарськими підприємствами сировину й матеріали. Ці та інші чинники негативно відбиваються на фінансовій стійкості сільгоспвиробників, не даючи їм змогу відповідати вимогам, що висуваються банками. При цьому додаткові джерела повернення позик, як правило, недостатні або взагалі відсутні, що визначає потребу дослідження попиту підприємств на кредитні ресурси й напрями розвитку кредитування, в тому числі нових форм підтримки сільгоспвиробників.

Практика показує, що ефективність підтримки невисока, що проявляється найчастіше в «ручному управлінні», наприклад, цінами на пально-мастильні матеріали, рівнем процентних ставок по кредитах, наданням пільг у періоди посівної та збору врожаю. Ці та інші причини зумовлюють потребу поглиблення теоретичних уявлень про роль кредиту, визначення напрямів удосконалення системи кредитування, виявлення умов і факторів, що мають позитивний вплив на розвиток кредитування, пошук нових джерел.

Для активізації кредитного обігу необхідно, щоб ставка відсотка по сільськогосподарських кредитах була нижче норми прибутку сільського господарства. Таке здешевлення капіталу може викликати економічний підйом, якщо тільки він буде результатом численних рішень інвесторів. Це можливо за умови або зростання рентабельності сільського господарства, або зниження ціни кредитних ресурсів.

Затверджуючи Державний бюджет, ВРУ, як правило, закладає в бюджеті країни певну суму на дотації та фінансову допомогу сільськогосподарським товаровиробникам. Хоча 2020 рік був досить складним, на фінансову підтримку розвитку сільського господарства у Державному бюджеті на 2021 рік закладено 4,5 млрд. грн., що на 0,5 млрд. грн. більше, ніж того року, однак на 1,4 млрд. грн. менше, ніж у 2019 році.

У 2021 році Уряд планує не лише зберегти програми для агропромислового розвитку, які діють у 2020 році, але й запровадити нові програми підтримки, такі як:

- часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки;
- компенсація відсотків за залученими кредитами + продовження підтримки за рахунок програми 5–7–9% (близько 60% кредитів у межах програми);
- фінансова підтримка садівництва, ягідництва та виноградарства;
- фінансова підтримка галузі тваринництва.

Також для фермерських господарств залишаються такі програми:

- бюджетна субсидія за утримання 5 і більше корів;

Таблиця 1

Кредитування підприємств АПК України у 2020 році

Показник	2020 рік	Відсоток
Загальний обсяг кредитів	143,5 млрд. грн.	
а) за видами кредитів:		
– короткострокові	11,6 млрд. грн.	46,7
– середньострокові	6,1 млрд. грн.	24,7
– довгострокові	7,1 млрд. грн.	28,6
б) за видами діяльності позичальників:		
– галузь тваринництва	4,5 млрд. грн.	18
– інші галузі	20,3 млрд. грн.	82

Джерело: розраховано автором з використанням джерела [5]

– бюджетна субсидія на одиницю оброблюваних угідь;

– підтримка кооперативів шляхом часткової компенсації вартості техніки та обладнання;

– часткова компенсація витрат, пов'язана з наданням консультаційних послуг;

– відшкодування ЄСВ для сімейних фермерських господарств.

Треба зазначити, що державна підтримка доповнюється програмами з розвитку промислового картоплярства, органічного виробництва, страхування агропродукції, а також розширюється підтримка розвитку галузі тваринництва шляхом стимулювання суб'єктів господарювання, які утримують понад 100 голів корів за збільшення поголів'я (в сумі 30 тис. грн. за 1 голову), та дотації за утримання кіз та овець (1 тис. грн. за 1 голову) [6].

Продемонструємо ставки за кредитами, які залучені підприємствами АПК і мають тенденцію до коливання (табл. 1).

Отже, за підсумками 2020 року, з передбачених планових асигнувань за напрямом здешевлення кредитів Мініекономіки, відповідно до затверджених наказів та поданих реєстрів одержувачів бюджетних коштів, фактично спрямувало уповноваженим банкам кошти у сумі 1 047,7 млн. грн., або 99,9% від запланованих, які були перераховані на поточні рахунки позичальників [4].

Якщо розглянути структуру банківського кредитування за строками, то можна побачити, що у 2020 році переважають кредити, надані терміном від 1 до 5 років (рис. 1).

Нині до складу банків, які підписали Меморандум з Міністерством економічного розвитку та торгівлі України з питань реалізації державної підтримки сільгосптоваровиробників, залучено АТ АКБ «Львів», АТ «Банк Восток», АТ «МТБ Банк», АТ «Мотор-Банк», АТ КБ «Глобус Банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ АБ «Укргазбанк», АТ «ОТП Банк», АТ «ПУМБ», АТ «Креді Агріколь Банк», АТ «АКБ «РадаБанк», АТ «Східно-Український Банк «ГРАНТ», АТ «Кредобанк», АТ «Альфа-Банк», АТ КБ «ПриватБанк», АТ «Правекс Банк», ПАТ «Банк «Кліринговий Дім», АТ «Укр-ексімбанк», АТ «Агропросперіс Банк», АТ «Мега банк», ПАТ АБ «Південний», АТ «Банк Альянс», АТ «Ощадбанк», АТ «Акцент-Банк», АТ «Банк

Кредит Дніпро», АТ «ПолікомБанк», АТ «ТаскомБанк», АТ АКБ «ІндустріалБанк», АТ «Мега Банк», АТ «Піреус Банк МКБ», АТ «Прокредит Банк», АТ «Кредитвест Банк» [2].

За роки незалежності у державі не було створено дієвого механізму кредитування сільського господарства. Ця проблема вирішується дуже повільно й тільки за рахунок часткової компенсації з державного бюджету процентних ставок за кредитами комерційних банків, отже, не розв'язується комплексно. Специфікою кредитування невеликих господарств є те, що вони звертаються скоріше в будь-який кредитний союз, до партнерів або сусідів, ніж у комерційний банк. Це обумовлюється, як правило, більш простою процедурою одержання кредиту, незначними додатковими витратами або їхньою відсутністю взагалі, часто більш низькою ставкою по кредиту, а головне, необов'язковістю кредитного забезпечення у вигляді застави. Для банків невеликі господарства також зазвичай є менш важливими клієнтами, ніж великі сільськогосподарські підприємства, що беруть значні суми кредитів. Фінансування діяльності сільгоспвиробників переважно здійснюється за рахунок власних коштів, що є суттєвою перешкодою розвитку галузі.

Головними напрямками активізації процесів залучення фінансових ресурсів у сільське господарство є формування чіткої визначеності у сфері земельних відносин, створення системи спеціалізованих кредитних установ в аграрній сфері, удосконалення системи інституцій, щодо забезпечення лізингових відносин у досліджуваній сфері, реалізація реальної державної підтримки сільськогосподарських виробників тощо [3].

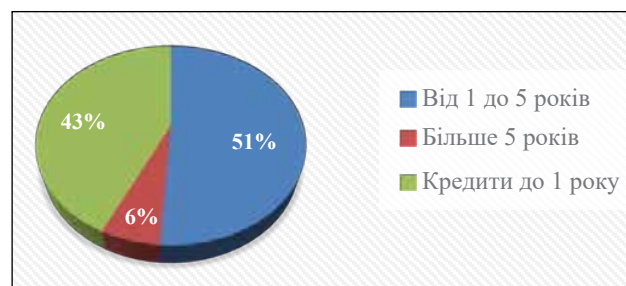


Рис. 1. Структура банківського кредитування аграрного сектору України за термінами, %

Джерело: побудовано автором з використанням [4]

Висновки. В умовах, коли діють нові економічні відносини, фінансові та кредитні можливості агропромислового комплексу вкрай обмежені. З огляду на особливості сільськогосподарського виробництва грамотне кредитування залишається одним із важливих складників успішного розвитку всіх галузей АПК. Для вдосконалення механізму сільськогосподарського кредиту необхідна організація економічних заходів за такими напрямками: для розвитку продуктивності кредитів видається за необхідне збільшити видатки держави на підтримку сільськогосподарських товаровиробників; зробити відкритими методологічні розробки банків для зовнішнього середовища, щоб вони публічно обговорювалися на сторінках банківських журналів, що дає змогу ідентифікувати допущені співробітниками банків помилки, включаючи недоліки в методичному, організаційному, кадровому та технічному забезпеченні аналітичної роботи, і попереджати їх виникнення в майбутньому; виключити з процесу кредитування «особистісний фактор»; створити єдину нормативно-методологічну базу кредитного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний бюджет України на 2021 рік. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%822021.pdf> (дата звернення: 25.04.2021).
2. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/pidtrimka/vzayemodiya-zbankami> (дата звернення: 25.04.2021).
3. Лупенко Ю., Андрос С. Банківське кредитування аграрного сектору економіки України. *Економічний вісник КПУУ «КПІ»*. 2019. № 16. С. 196–207.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 25.04.2021).
5. Стан кредитування АПК у 2020 році. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/finansova-politika/kredituvannya/stan-kredituvannya-pidpriyemstv-apk/stan-kredituvannya-apk-u-2020-roci> (дата звернення: 25.04.2021).
6. J. Yaron M. Schreiner. *Development Finance Institutions: Measuring Their*, ISBN 0-8213-4984-8. Subsidy. Washington, DC : World Bank. ISBN 0-8213-4984.
7. Core Performance Indicators for Microfinance. URL: <http://www.unctf.org/english/microfinance/uploads/evaluations/Core%20Indicators--UNDP%20version.pdf> (дата звернення: 25.04.2021).

REFERENCES:

1. Derzhavnyy byudzhēt Ukrayiny na 2021 rik. URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%822021.pdf>
2. Informatsijno-analitychnyy portal APK Ukrayiny. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/pidtrimka/vzayemodiya-zbankami>
3. Lupenko Yu., Andros S. (2019). Bankivs'ke kredytuvannya ah-rarnoho sektoru Ekonomiky Ukrayiny. *Ekonomichnyy visnyk KPUU "KPI"*, no. 16, pp. 196–207.
4. Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1>
5. Stan kredytuvannya APK u 2020 rotsi. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/finansova-politika/kredituvannya/stan-kredituvannya-pidpriyemstv-apk/stan-kredituvannya-apk-u-2020-roci> (in Ukrainian).
6. J. Yaron M. Schreiner. *Development Finance Institutions: Measuring Their*, ISBN 0-8213-4984-8. Subsidy, Washington, DC: World Bank, ISBN 0-8213-4984.
7. Core Performance Indicators for Microfinance. URL: <http://www.unctf.org/english/microfinance/uploads/evaluations/Core%20Indicators--UNDP%20version.pdf>

УДК 339.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-5>**Рудаченко О.О.**

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Юр'єва С.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва
та бізнес-адміністрування,
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Соколов Д.В.

*старший викладач кафедри підприємництва
та бізнес-адміністрування,
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Rudachenko Olha

*PhD in Economics, Associate Professor of Enterprise Economics,
Business Administration and Regional Department
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Yurieva Svitlana

*PhD in Economics, Associate Professor of Enterprise Economics,
Business Administration and Regional Department
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Sokolov Dmytro

*Senior Lecture of Enterprise Economics,
Business Administration and Regional Department
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF UKRAINE IN THE PROCESS OF BUSINESS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті наведено аналіз зовнішньоекономічної діяльності, яка є однією з ключових складових частин у діяльності будь-якої держави. Від її результатів залежить дуже багато, починаючи від платіжного балансу держави і закінчуючи оцінкою якості життя населення. Поганий платіжний баланс приводить до необхідності займати гроші, внаслідок чого зростає державний борг. Проаналізовано основні показники експорту та імпорту, визначено їх прогностичні значення на майбутній період. Доведено, що одним із ключових завдань уряду має бути системний перегляд зовнішньоторговельної політики. Так, у рамках системи угод Світової Організації Торгівлі існує величезний арсенал інструментів і механізмів формування торговельної політики. Для подолання системних дисбалансів у зовнішній торгівлі потрібно спростити процедури торгівлі, а також переглянути митно-тарифні зобов'язання для України. Зовнішньоекономічна діяльність країни є одним із головних напрямів розвитку багатьох сучасних держав, джерелом товарів, виробництво яких неможливо всередині країни, а також доходів від експортно-імпорتنих операцій для багатьох держав, де з певних причин відсутні виробничі процеси, зовнішньоекономічна діяльність – єдиний спосіб забезпечення себе необхідними товарами. У зв'язку з прагненням України стати повноправним членом міжнародного співробітництва та товарообміну, налагодити економічне співробітництво з іноземними партнерами обсяги здійснення зовнішньоекономічних операцій досить сильно збільшилися за останні роки.

Ключові слова: експорт, імпорт, бізнес, зовнішньоторговельні операції, управління, прогнозування.

АННОТАЦИЯ

В статье приведен анализ внешнеэкономической деятельности, которая является одной из ключевых составляющих в деятельности любого государства. От ее результатов зависит очень много, начиная от платежного баланса государства и заканчивая оценкой качества жизни населения. Плохой платежный баланс приводит к необходимости занимать деньги, вследствие чего растет государственный долг. Проанализированы основные показатели экспорта и импорта, определены их прогностические значения на будущий период. Доказано, что одним из ключевых заданий правительства должен быть системный пересмотр внешней торговой политики. Так, в рамках системы соглашений Всемирной Торговой Организации существует огромный арсенал инструментов и механизмов формирования торговой политики. Для преодоления системных дисбалансов во внешней торговле нужно упростить процедуры торговли, а также пересмотреть таможенно-тарифные обязательства для Украины. Внешнеэкономическая деятельность страны является одним из главных направлений развития многих современных государств, источником товаров, производство которых невозможно внутри страны, также доходов от экспортно-импортных операций для многих государств, где по определенным причинам отсутствуют производственные процессы, внешнеэкономическая деятельность – единственный способ обеспечения себя необходимыми товарами. В связи со стремлением Украины стать полноправным членом международного сотрудничества и товарообмена, наладить экономи-

ческое сотрудничество с иностранными партнерами объемы осуществления внешнеэкономических операций достаточно сильно увеличились за последние годы.

Ключевые слова: экспорт, импорт, бизнес, внешнеэкономические операции, управление, прогнозирование.

ANNOTATION

The paper presents an analysis of foreign economic activities, which are one of the key components of life of any country. A lot depends on its results, starting from the balance of payments of the state, ending with the assessment of the quality of life of the population. Poor balance of payments leads to the need to borrow money, resulting in growing public debt. The main indicators of exports and imports have been analyzed, their forecast values for the future period have been determined. It has been proven that one of the key tasks of the government should be a systematic review of foreign trade policy. The efficiency of international trade is one of the main indicators that characterize the level of development of the state, as it affects all macroeconomic indicators and allows increasing the efficiency of resource use through the production of goods in the production of which the country has competitive advantages. However, unfortunately, the efficiency of Ukrainian foreign trade is very low. The analysis showed that the trade turnover with the CIS countries, Europe and the Asian region is growing every year, and the gap between imports and exports continues to widen, which may lead to an increase in the trade imbalance in the future. The trade deficit is an established tradition for Ukraine as a state throughout its history. The constant deficit in trade in goods leads to the loss of financial stability of the state and the need to constantly attract additional resources from other areas of activity to cover the trade deficit, which in turn leads to a slowdown in economic growth. Thus, within the system of agreements of the World Trade Organization there is a huge arsenal of tools and mechanisms for trade policy. To overcome systemic imbalances in foreign trade, trade procedures need to be simplified, as well as customs tariff commitments for Ukraine. The country's foreign economic activity is one of the main directions of development of many modern countries, the source of goods, the production of which is impossible within the country, as well as income from export-import operations for many countries where for some reason there are no production processes. Due to Ukraine's strategy to become a full member of international cooperation and trade, to establish economic cooperation with foreign partners, the volume of foreign economic transactions has increased significantly in recent years.

Key words: export, import, business, foreign trade operations, management, forecasting.

Постановка проблеми. У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяльність є однією з ключових складових частин у діяльності будь-якої держави. Від її результатів залежить дуже багато, починаючи від платіжного балансу держави і закінчуючи оцінкою якості життя населення. Поганий платіжний баланс приводить до необхідності займати гроші, внаслідок чого зростає державний борг.

Наявність державного боргу є досить звичним явищем, більшість країн світу його має, але державний борг, як і усі борги, потрібно віддавати, та ще й з відсотками, а коли цей борг занадто великий, то з'являється необхідність у додатковому кредитуванні для погашення цього боргу, що, в свою чергу, веде до додаткового збільшення заборгованості. Такий цикл може продовжуватися доти, доки є країни, які готові кредитувати, коли таких уже не знаходиться, то країна буде вимушена оголосити дефолт та реструктурувати свою заборгованість.

Все дедалі більший вплив у процесі глобалізації мають експортно-імпортні відносини, які

також посилюють свій вплив в рамках міжнародного руху факторів виробництва. Міжнародний рух факторів виробництва викликаний нерівномірним розподілом різних факторів виробництва, що, відповідно, тягне за собою диспропорції у вартості цих факторів, отже, в ціні кінцевого продукту. Оскільки вартість виробництва одних товарів нижче загальносвітової, а інших, навпаки, вище, то державі вигідно самій виробляти і продавати товари, собівартість виробництва яких нижче середньосвітової, а купувати із собівартістю виробництва вище середньосвітового рівня.

Однак із кожним роком обсяги експорту та імпорту України значно зменшуються, що спричиняє суттєве падіння реального ВВП України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління зовнішньоекономічною діяльністю України присвячено чимало наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як В.Г. Андрійчук, І.В. Бурковський, І.С. Гращенко, Т.В. Горянська, М.В. Іващенко, В.В. Клімчик, Е.О. Ковтун, П.М. Леоненко, Н.В. Оляднічук, В.В. Родченко, Є.В. Талавіра, П.І. Юхименко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питанням, що пов'язані з формуванням превентивних управлінських рішень у контексті глобалізації, приділялося мало уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз експортних та імпорتنних операцій України в розрізі основних статей, що дасть змогу керівництву вчасно розробити превентивні управлінські заходи щодо покращення зовнішньоекономічної діяльності країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки ресурси розподіляються нерівномірно, то виробництво товарів також поширюється нерівномірно, що приводить до необхідності імпортувати деякі товари. Для забезпечення можливості імпортувати товари необхідно експортувати товари, ресурси для виробництва яких є в надлишку. Відсутність деяких ресурсів у країні приводить до вимушеного імпорту. Вимушена необхідність імпорту деяких товарів приводить до залежності держави від імпорту.

Дослідження структури експортно-імпорتنних операцій дає змогу виділити ключові галузі, від яких залежить зовнішньоекономічний баланс України, та за можливості виявити перспективні шляхи для збалансування грошових потоків із країни та у країну [8].

Міжнародна торгівля є одним з найважливіших показників глобалізації, в тому числі глобалізації виробництва та реалізації товарів і послуг. Рівень інтегрованості країни до міжнародного товарообміну традиційно вимірювався [1; 3; 7; 9] часткою експорту та імпорту у ВВП (експортна та імпортна квоти); пропорцією імпорту в кінцевому споживанні товарів та послуг; часткою експорту в доданій вартості.

Оскільки в сучасному світі найбільш складним завданням є не саме виробництво товару, а його

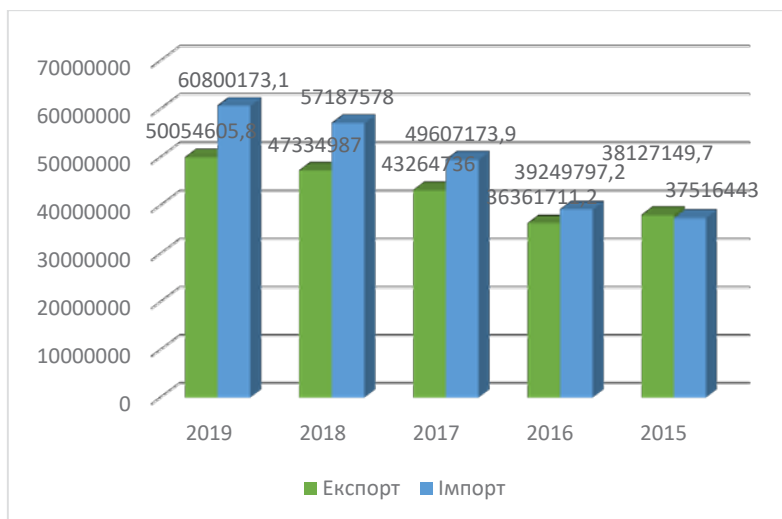


Рис. 1. Географічна структура торгівлі товарами Україною (тис. дол. США)

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькому та Луганському регіонах

збут [6], дослідження доцільно починати з аналізу наявних ринків збуту товарів. Почнемо дослідження з аналізу експорту та імпорту України (рис. 1).

Як основне джерело даних буде використуватися інформація Державної служби статистики України [2] та Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [4].

За 2015–2019 роки спостерігається зростання як експорту, так і імпорту товарів. Нині спостерігається значне перевищення імпорту товарів над експортом, що приводить до зростання дисбалансу в торговому балансі.

На рис. 2, 3 представлена динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами Україною в різних країнах світу за 2015–2019 роки [2; 4].

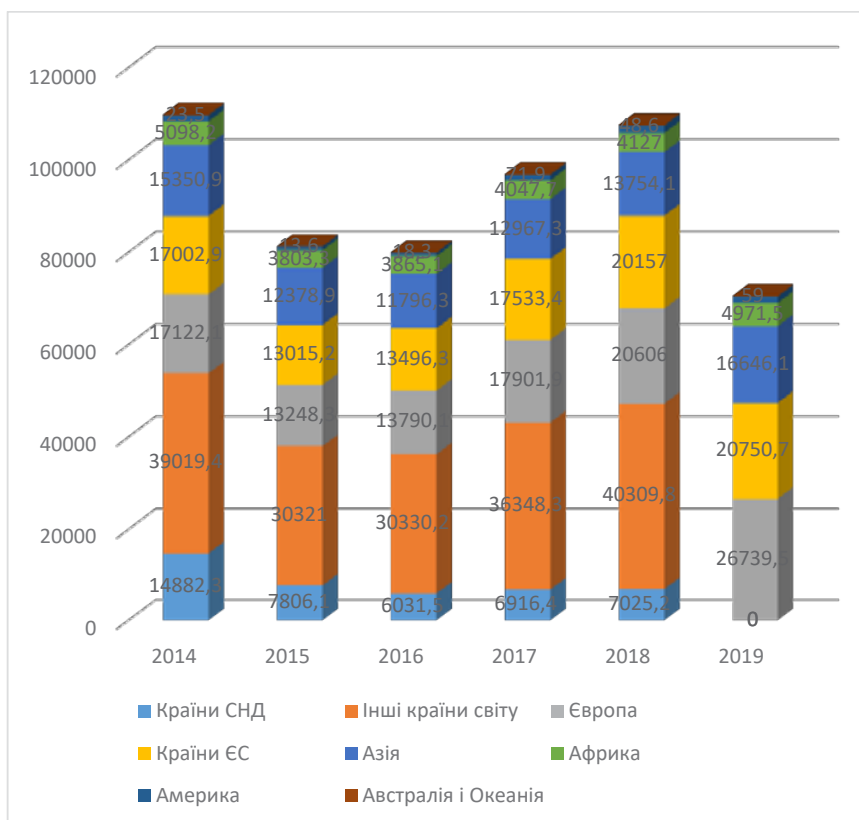


Рис. 2. Географічна структура торгівлі товарами України (експорт), млн. дол. США

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькому та Луганському регіонах

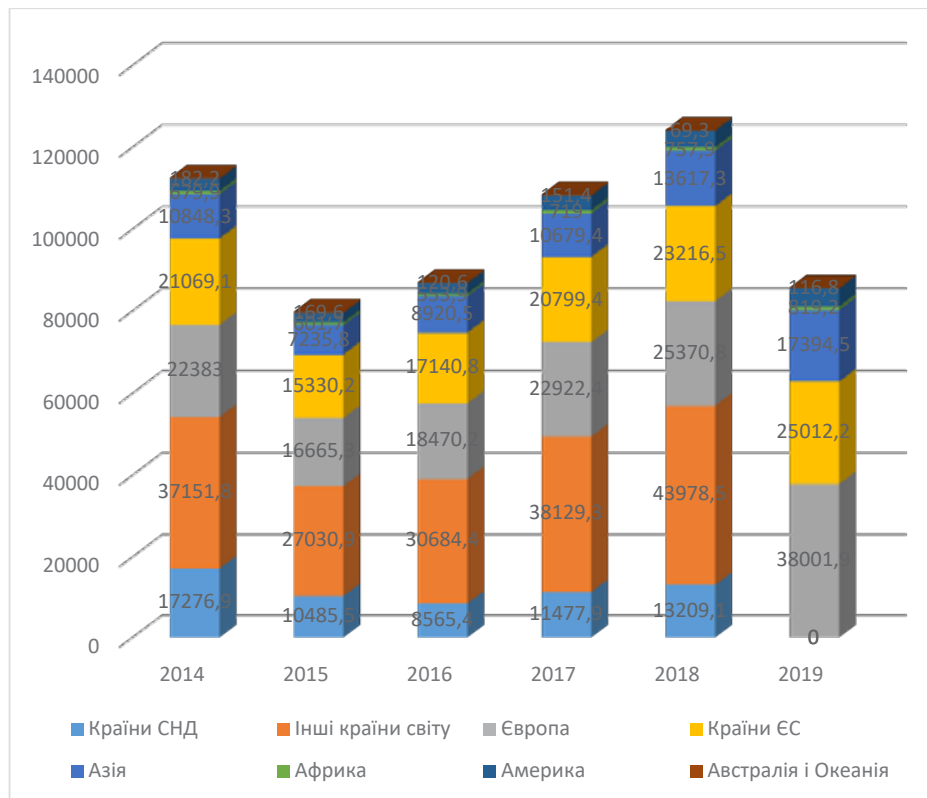


Рис. 3. Географічна структура торгівлі товарами України (імпорт), млн. дол. США

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькому та Луганському регіонах

Економічні зв'язки з країнами СНД залишаються досить значними і продовжують посилюватися. Спостерігається сильне перевищення імпорту над експортом із країнами СНД. Рівень торгівлі перевищив докризовий рівень. Тенденції в динаміці змін експорту та імпорту практично однакові, за рахунок чого номінальний розрив зростає.

Щороку спостерігається зростання товарообігу з країнами СНД, Європи та Азіатським регіоном, проте розрив між імпортом та експортом продовжує посилюватися, що в майбутньому може призвести до збільшення дисбалансу в торговому балансі.

Дефіцит торгового балансу вже сформований традицією для України як держави, за всю історію існування якої дефіциту в балансі торгівлі товарами не було тільки у 2015 році, коли був мінімальний профіцит. Постійний дефіцит у торгівлі товарами призводить до втрати фінансової стабільності держави та необхідності постійно додатково залучати ресурси з інших сфер діяльності для покриття торговельного дефіциту, що, у свою чергу, призводить до уповільнення темпів зростання економіки. Дефіцит торгового балансу 2019 року досяг рівня кризового, що можна вважати певним дзвінком до проблем у майбутньому.

Розглянувши географічну структуру торгівлі товарами, перейдемо до аналізу обсягів експорту та імпорту товарів за регіонами України за 2015–2019 роки [2; 4].

З аналізу таблиці видно, що щороку найбільшим експортером є місто Київ, також варто відзначити, що кількість товарів, що експортується, постійно зростає. Так, експорт товарів м. Києва у 2015 році склав 8 742 884 тис. дол. США, а вже у 2019 році – 12 491 401 тис. дол. США.

Друге місце посідає Дніпропетровський регіон, який у 2019 році експортував 7 907 150 тис. дол. США. Останнє місце за експортом посідає Чернівецький регіон (експорт у 2019 році склав 213 837,3 тис. дол. США).

Аналогічна ситуація складається також з імпортом товарів, де перше місце посідає м. Київ, де імпорт товарів у 2019 році склав 25 690 337 тис. дол. США, а останнє – Чернівецький район, де імпорт товарів у 2019 році склав 208 610 тис. дол. США.

На рис. 4 наведено аналіз товарної структури торгівлі України за 2019 рік [2; 4].

Найбільший імпорт у 2019 році склала група «Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання», маючи 5 435 557 тис. дол. США, а найменший імпорт – «Твори мистецтва» (1 527,2 тис. дол. США).

Щодо експорту, то найбільше у 2019 році було експортовано групу продуктів рослинного походження (580 166,5 тис. дол. США), а найменше – групу творів мистецтва (357,8 тис. дол. США).

Проте найперспективнішим напрямом для України нині є торгівля продукцією металургійного комплексу і продукцією сільського гос-

Таблиця 1

Обсяги експорту товарів за регіонами України за 2015–2019 роки, тис. дол. США

Регіон	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
ЕКСПОРТ					
Вінницький	846 856	982 955,8	1 217 714	1 429 320	1 455 291
Волинський	631 693,7	611 874,2	689 287,7	719 980,9	694 002,3
Дніпропетровський	6 398 976	5 864 833	7 052 760	7 722 596	790 7150
Донецький	3 695 324	3 430 784	4 432 600	4 845 441	463 1583
Житомирський	441 318,7	484 674,8	589 727,3	661 860,8	719 034,6
Закарпатський	1 094 380	1 211 902	1 446 423	1 658 976	1 489 958
Запорізький	2 931 027	2 292 805	2 980 861	3 377 248	3 080 638
Івано-Франківський	373 000,4	573 736,5	665 400,5	871 353,5	911 442,7
Київський	1 690 437	1 705 127	1 748 406	1 856 333	1 948 368
Кіровоградський	406 551,9	427 431,4	415 614,8	521 761	707 025,4
Луганський	257 771,8	435 726,5	233 904,7	202 920,8	152 851,1
Львівський	1 206 325	1 275 566	1 585 154	1 895 636	2 202 054
Миколаївський	1 603 064	1 666 363	1 900 646	2 112 586	2 152 519
Одеський	1 727 480	1 520 474	1 813 852	1 668 314	1 384 103
Полтавський	1 481 082	1 436 045	1 864 524	1 905 901	2 102 409
Рівненський	378 286,5	318 252	383 300,6	410 890,2	440 168,9
Сумський	606 604,7	542 240	672 733,3	802 120,7	883 366,5
Тернопільський	290 982,8	294 260,9	380 193,7	452 483,7	434 264,4
Харківський	1 311 587	1 027 843	1 191 537	1 278 985	1 415 061
Херсонський	238 440	246 567	289 153,3	269 932,7	268 128,7
Хмельницький	401 620,9	318 695,5	467 642,2	638 152	642 345,9
Черкаський	434 189,9	474 333,1	617 781,3	785 641,5	863 521,7
Чернівецький	108 294,5	119 319,1	149 780,6	200 132,6	213 837,3
Чернігівський	55 1601,7	432 794,5	625 068,7	754 951,9	807 323,7
м. Київ	8 742 884	8 568 787	9 738 299	10 248 192	12 491 401
Всього по Україні	37 849 780	36 263 390,3	4 3152 364,7	47 291 710	49 997 848,2

Примітка: дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькому та Луганському регіонах

подарства, найбільший дисбаланс у торгівлі утворюється за рахунок торгівлі товарами категорії «Мінеральні ресурси».

Задля визначення зовнішньоекономічної діяльності України на кінець 2021–2022 років було спрогнозовано показники експорту та імпорту.

Так, за допомогою трендових моделей було наведено прогнозну оцінку про розвиток досліджуваного процесу на майбутній проміжок часу. Визначення прогнозних даних проводилось на основі часового ряду показників, до яких належать одновимірні методи, що базуються на екстраполяції, тобто дають можливість продовження на майбутнє тенденції, що спостерігалася в минулому. За такого підходу передбачається, що прогнозований показник формується під впливом великої кількості фак-

торів, які або виділити неможливо, або щодо яких відсутня інформація.

Вихідні значення для прогнозування експорту та імпорту по Україні загалом наведені в табл. 3 [2; 4].

Аналіз динаміки фактичних показників та вибір рівняння тренду передбачають побудову трендів для кожного фактичного показника з визначенням показника детермінації R^2 , який відображає ступінь наближення тренду до динаміки фактичних показників (збільшення ступеня рівняння тренду забезпечує підвищення R^2 , але отримані результати іноді суперечать економічному змісту показників, що аналізуються).

Розрахунок прогнозованих значень абсолютних показників здійснюється шляхом підстановки у рівняння трендів порядкових номерів прогнозованих періодів (2021–2022 роки)

Таблиця 3

Обсяг експорту та імпорту бізнесу по Україні загалом за 2015–2019 роки, тис. дол. США

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Експорт	37 849 780	36 263 390,3	43 152 364,7	47 291 710	49 997 848,2
Імпорт	32 502 121	36 763 652,5	45 884 851,3	53 144 032	57 170 157,8

Примітка: без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькому та Луганському регіонах; фактичні дані за 2020 рік відсутні на офіційних джерелах

Таблиця 2

Обсяги імпорту товарів за регіонами України за 2015–2019 роки, тис. дол. США

Регіон	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
ІМПОРТ					
Вінницький	266 668,6	299 390,4	407 075,5	563 048,7	631 638,3
Волинський	622 087,5	1 130 757	1 334 974	1 368 504	1 455 943
Дніпропетровський	3 225 259	3 443 566	4 609 551	5 264 893	5 522 188
Донецький	1 202 633	1 110 777	2 033 912	2 247 214	2 224 442
Житомирський	246 377,7	336 693	449 904,4	531 984,2	568 590,4
Закарпатський	1 011 507	1 133 381	1 341 736	1 515 820	1 471 227
Запорізький	1 085 451	998 432	1 328 178	1 762 838	1 529 754
Івано-Франківський	294 496,8	405 969,7	637 204,4	833 540,8	831 778,5
Київський	2 587 044	2 951 643	3 404 075	3 642 342	4 112 296
Кіровоградський	105 420,5	183 997,8	236 115	263 055,7	250 126,2
Луганський	318 426,2	357 396,1	273 151,6	285 036	252 961,3
Львівський	1 447 945	1 699 412	2 180 388	2 707 301	3 087 739
Миколаївський	574 741,1	685 781,5	781 715,6	740 041,3	988 468,5
Одеський	967 276	1 231 361	1 427 931	1 546 964	1 881 084
Полтавський	814 488,8	842 723,6	1 149 719	1 359 553	1 360 177
Рівненський	202 338,5	254 974,3	341 245,3	298 790,4	382 551,2
Сумський	403 547,9	436 915,6	551 131,3	723 283	656 521,1
Тернопільський	259 432,7	274 896,3	351 695,2	419 019,5	450 079,8
Харківський	1 284 946	1 489 451	1 619 369	1 738 891	1 745 801
Херсонський	140 901,5	166 342	201 428	327 736,7	407 103,5
Хмельницький	259 270,4	331 906,5	414 264,3	446 557,1	563 970,4
Черкаський	228 094,4	291 226,2	403 227,5	398 120,2	477 387,1
Чернівецький	78 384,1	95 758,4	113 196,8	139 620,2	208 610
Чернігівський	379 972,4	473 944,1	445 058,4	483 320,3	419 383,5
м. Київ	14 495 411	16 136 957	19 848 605	23 536 558	25 690 337
Всього по Україні	32 502 121	36 763 652,5	45 884 851,3	53 144 032	57 170 157,8

Примітка: без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькому та Луганському регіонах

як змінних (бо період є основним параметром рівнянь, що відображають зміни показників у часі, тоді як результатом є значення показника, для визначення якого застосовується тренд).

Для розрахунку прогнозованих значень показників експорту та імпорту буде використано фактичні дані за період 2015–2019 років. Термін розрахунку прогнозованих значень становитиме 2 роки, а саме 2021–2022 роки. Однак запропонована методика дає можливість визначення результатів також для інших перспективних періодів.

Вибір рівнянь для побудови трендів здійснювався між логарифмічними, ступеневими, експоненціальними або лінійними залежностями. Задля ілюстрації застосування трендового аналізу доцільно навести приклад побудови тренду у графічному вигляді з відповідним рівнянням та показником апроксимації R^2 , що застосовується для оцінювання відповідності тренду фактичним змінам певного показника. Як і в попередньому випадку, доцільно представити рівняння трендів.

Тренд для визначення показника експорту та імпорту визначається таким чином (рис. 5, 6).

Доцільно представити рівняння трендів для експорту та імпорту бізнесу України (табл. 4).

Таблиця 4

Результати визначення прогнозованих показників для експорту та імпорту, 2020–2022 роки

Показник	Рівняння тренду	R^2
Експорт	$y = 4E+06x + 3E+07$	0,8959
Імпорт	$y = 7E+06x + 3E+07$	0,9833

В табл. 4 представлено лінійні залежності, де параметр апроксимації R^2 є найбільшим, що говорить про адекватність застосування моделі. Так, розбіжності у значеннях параметру апроксимації R^2 пояснюються нестабільністю змін абсолютних показників, а також тим, що річна фактична інформація представлена у відкритому доступі лише за п'ятирічний період.

Для розрахунку перспективних показників необхідно підставити у рівняння тренду номер перспективного періоду (7 або 8 для 2021 або 2022 року). Результати розрахунків наведено нижче (табл. 5).

На рис. 7 представлено значення бізнесу експорту та імпорту України за минулі 2015–2019 роки та на прогнозований період 2021 року й 2022 року.

Фактичні дані за 2020 рік відсутні на офіційних джерелах Державної служби статисти-

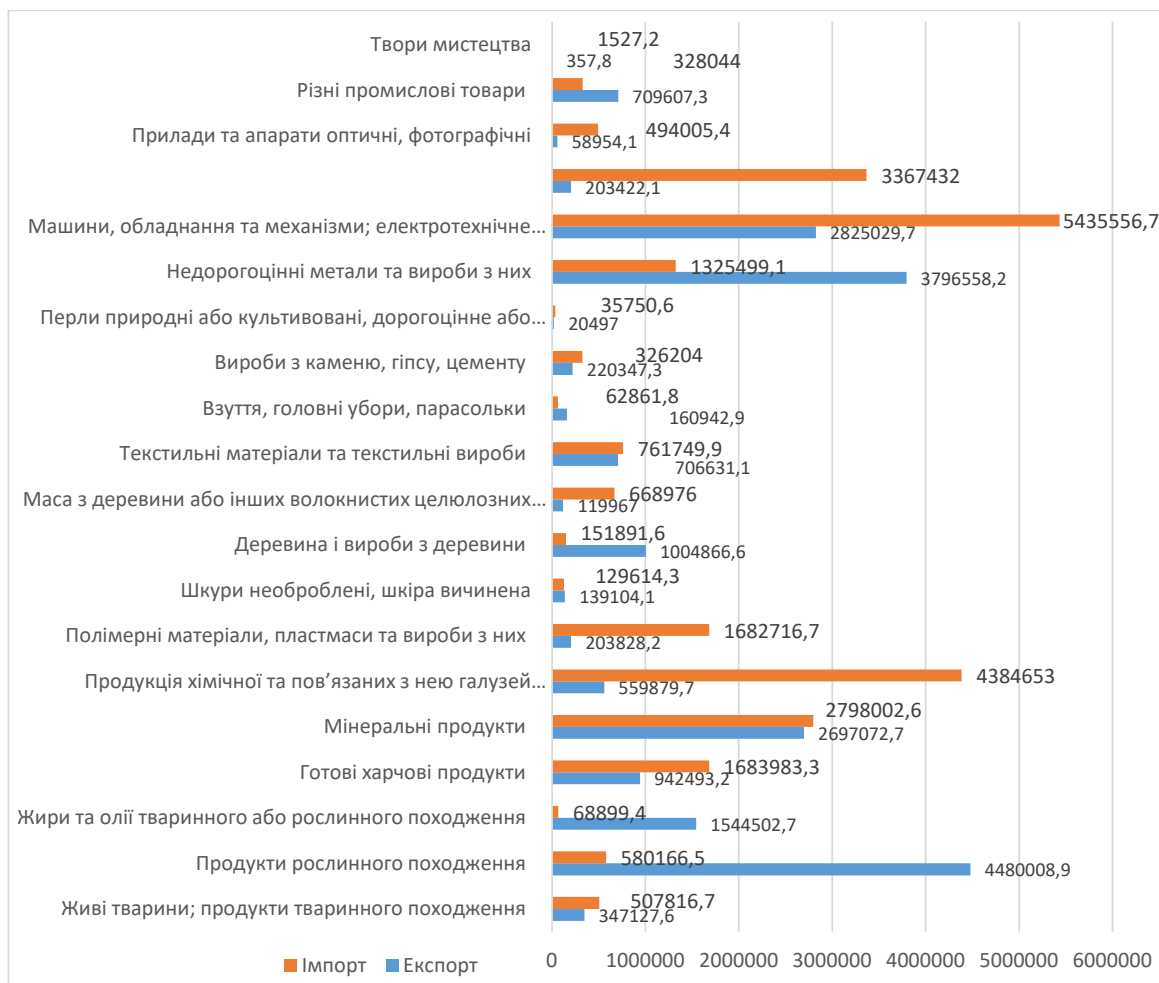


Рис. 4. Товарна структура торгівлі товарами України (тис. дол. США)

Примітка: без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькому та Луганському регіонах

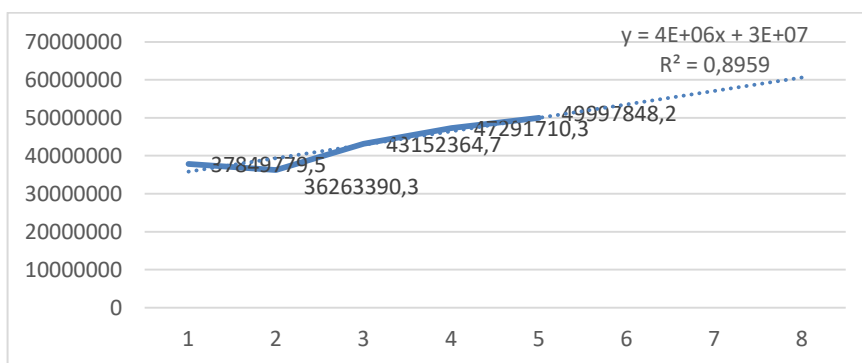


Рис. 5. Тренд для визначення показника експорту

ки України, тому під час прогнозу їх не враховували. Так, аналіз динаміки експорту та імпорту України, наведений на рис. 7, показує, що з 2017 року імпорт значно перевищує експорт, така ситуація прогнозована і на майбутній 2022 рік. Відомо, що коли імпорт перевищує експорт, то сальдо зовнішньої торгівлі є негативним (-24 000 000 тис. дол. США у 2022 році).

Висновки. Отже, зовнішньоекономічна діяльність країни є одним із головних напрямів

Таблиця 5

Перспективні значення питомої дохідності, тис. дол. США

Показник	2021 рік	2022 рік
Експорт	58 000 000	62 000 000
Імпорт	79 000 000	86 000 000

Примітка: без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькому та Луганському регіонах

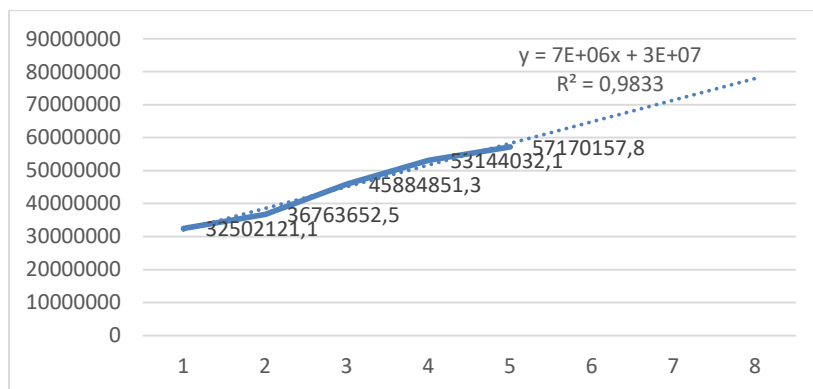


Рис. 6. Тренд для визначення показника імпорту

розвитку багатьох сучасних держав, в тому числі України.

Ефективність міжнародної торгівлі є одним із головних показників, що характеризують рівень розвитку держави, оскільки вона впливає на усі макроекономічні показники та дає змогу збільшувати ефективність використання ресурсів за рахунок виробництва товарів, у виробництві яких країна має конкурентні переваги.

На жаль, ефективність зовнішньої торгівлі України перебуває на досить низькому рівні. Сальдо зовнішньої економічної діяльності Укра-

їни менше нуля за рахунок перевищення імпорту товарів над їх експортом, частина цього дисбалансу гаситься за рахунок торгівлі послугами та прямих інвестицій в Україну.

Зовнішньоекономічна діяльність країни є одним із головних напрямів розвитку багатьох сучасних держав, джерелом товарів, виробництво яких неможливо всередині країни, а також доходів від експортно-імпортних операцій для багатьох держав, де з певних причин відсутні виробничі процеси, зовнішньоекономічна діяльність – єдиний спосіб забезпечення себе

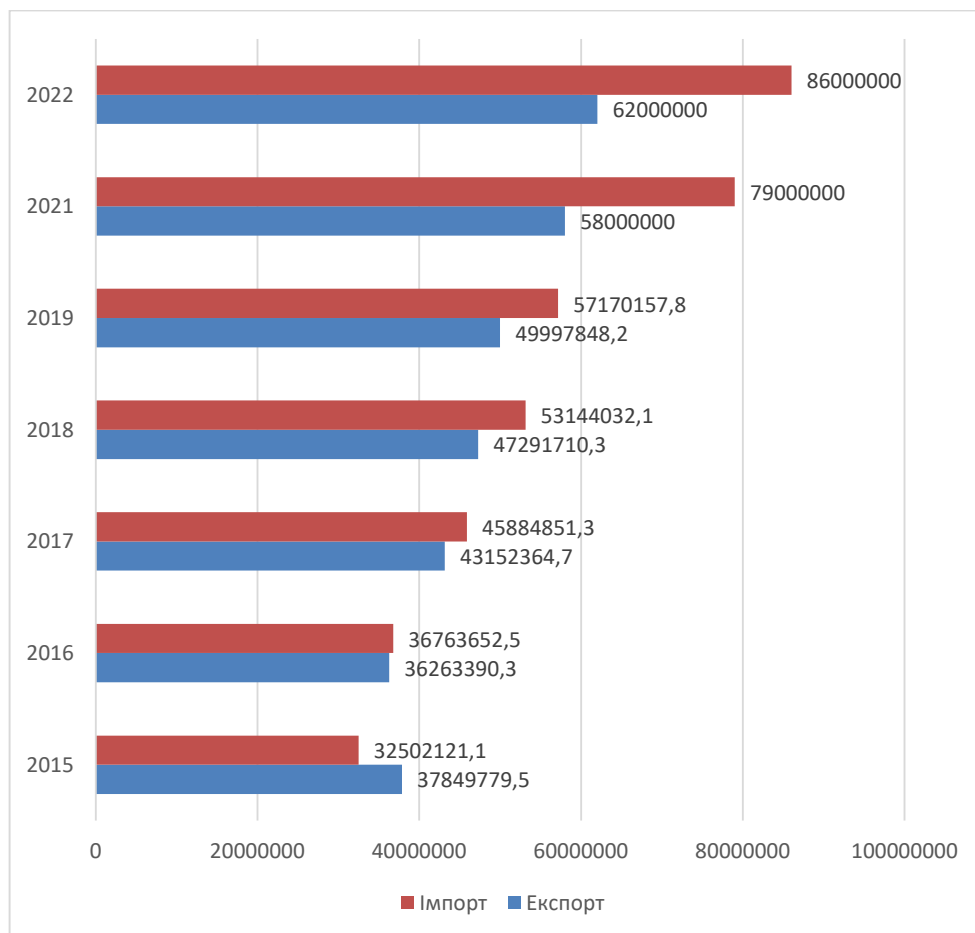


Рис. 7. Динаміка зміни бізнесу експорту та імпорту України за 2015–2022 роки, тис. дол. США

необхідними товарами. У зв'язку з прагненням України стати повноправним членом міжнародного співробітництва та товарообміну, налагодити економічне співробітництво з іноземними партнерами обсяги здійснення зовнішньоекономічних операцій досить сильно збільшилися за останні роки.

Таким чином, нині одним із ключових завдань уряду повинен бути системний перегляд зовнішньоторговельної політики. Так, у рамках системи угод Світової Організації Торгівлі існує величезний арсенал інструментів і механізмів формування торговельної політики. Для подолання системних дисбалансів у зовнішній торгівлі потрібно спростити процедури торгівлі, а також переглянути митно-тарифні зобов'язання для України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гращенко І.С., Остапенко Т.Г., Прищепя Н.П., Онопрієнко О.Д. Сучасна українська економіка: стан і проблеми розвитку. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 5/1. С. 27–30.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.03.2021).
3. Кулицький С.В. Зовнішня торгівля України: стан, проблеми й перспективи. *Україна: події, факти, коментарі*. 2018. № 10. С. 39–52.
4. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua> (дата звернення: 12.03.2021).
5. Оляднічук Н.В., Підлубна О.Д. Облік експортно-імпортних операцій. *Облік і фінанси*. 2017. № 1(75). С. 48–56.
6. Павлов О.І., Самофатова В.А., Кулаковська Т.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність України в системі глобалізаційних конкурентних відносин: агропродовольчий вимір : монографія. Одеса : Астропринт, 2019. 272 с.
7. Талавіра Є.В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2014. № 9.
8. Dymchenko O., Rudachenko O. Trade activity of Ukraine: features of export and import. *The driving force of science and trends in its development* : collection of scientific papers "SCIENTIA" with Proceedings of the International Scientific and Theoretical Conference (Vol. 1), January 29, 2021. Coventry, United Kingdom : European Scientific Platform. P. 51–53.
9. Hrashchenko I., Krasniuk S. Problems of European integration. *Трансформація міжнародних економічних відносин: сучасні виклики, ризики, можливості та перспективи*. Riga, Latvia : ISMA University, 2017. P. 94–104.

REFERENCES:

1. I.S. Hrashchenko, T.H. Ostapenko, N.P. Pryshchepa, O.D. Onopriienko (2018) Suchasna ukrainska ekonomika: stan i problemy rozvytku [Modern Ukrainian economy: state and problems of development]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 5/1, pp. 27–30.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (accessed 12 March 2021).
3. Kulytskyi S.V. (2018) Zovnishnia torhivlia Ukrainy: stan, problemy y perspektyvy [Foreign trade of Ukraine: status, problems and prospects]. *Ukraina: podii, fakty, komentari*, no. 10, pp. 39–52.
4. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy. URL: <https://www.me.gov.ua> (accessed 12 March 2021).
5. Oliadnichuk N.V., Pidlubna O.D. (2017) Oblik eksportno-impornykh operatsii. *Oblik i finansy*, no. 1(75), pp. 48–56.
6. Pavlov O.I. (2019) Zovnishnoekonomichna diialnist Ukrainy v systemi hlobalizatsiinykh konkurentnykh vidnosyn: ahroprodovolchyi vymir: monohrafiia [Foreign economic activity of Ukraine in the system of globalization competitive relations: agri-food dimension: monograph]. avt.: O.I. Pavlov, V.A. Samofatova, T.A. Kulakovska [ta in.]. Odesa: Astroprynt, 272 p.
7. Talavira Ye.V. (2014) Suchasni tendentsii rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii [Modern trends in the regulation of foreign economic activity of enterprises in the context of globalization]. *Efektivna ekonomika*, no. 9.
8. Dymchenko O., Rudachenko O. Trade activity of Ukraine: features of export and import. The driving force of science and trends in its development: collection of scientific papers "SCIENTIA" with Proceedings of the International Scientific and Theoretical Conference (Vol. 1), January 29, 2021. Coventry, United Kingdom: European Scientific Platform, pp. 51–53.
9. Hrashchenko I., Krasniuk S. (2017) Problems of european integration. *Transformatsiia mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn: suchasni vyklyky, ryzyky, mozhlyvosti ta perspektyvy*. Riga, Latvia: ISMA University, pp. 94–104.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 655.1:311.3

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-29>**Гальцова О.Л.***доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя***Дмитриченко М.І.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя***Galtsova Olga***Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of National Economy,
Marketing and International Economic Relations
Classical Private University, Zaporizhzhia
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0012-0371>***Dmytrychenko Mykyta***Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Head of the Department
of National Economy, Marketing and International Economic Relations
Classical Private University, Zaporizhzhia
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3042-7916>*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДІЯЛЬНОСТІ ВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF ACTIVITY OF THE PUBLISHING INDUSTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлюються питання розвитку національної видавничої галузі. Висвітлені особливості виготовлення видавничої продукції як товару, наведено схему взаємозв'язків учасників видавничого процесу, який можна поділити на три процеси, зовнішньо відокремлені один від одного: нематеріальне виробництво; матеріальне виробництво; обіг товарів/ послуг. Визначено основні причини неефективного розвитку видавничої галузі, такі як, низька конкурентоспроможність продукції, застаріла матеріально-технічна база, що, в свою чергу, потребує відповідних заходів державної інституційної підтримки. Охарактеризовано зміни, які стосуються обсягів виробництва поліграфічної продукції та проаналізовано випуск книжкової продукції, де спостерігається скорочення накладів друкованих видань, витіснення українських виробників, стагнація базових поліграфічних ресурсів, подальше узалежнення української видавничої сфери, відставання в опануванні сучасних інформаційних технологій, що створює загрози для забезпечення права громадян і суспільства на отримання повної інформації. Тільки за 6 місяців 2020 року книжковий ринок просів у назвах і накладах та втратив факхівців і гравців, а випуск книжок та буклетів в порівнянні з тим же періодом 2019 року склав 13,9% за накладами і 35,7% за назвами, тобто падіння за назвами українською мовою 62,7%, російською 72,5%, але за накладами – майже однакове 86,2% та 86,3% відповідно. Висвітлено сильні сторони видавничої галузі та досліджено основні фактори, що стри-

мують розвиток галузі та дано рекомендації та варіанти підтримки галузі.

Ключові слова: видавнича галузь, видавничо-поліграфічний комплекс, видавничо-поліграфічна галузь, видавничі та поліграфічні підприємства, поліграфічна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье освещаются вопросы развития национальной издательской отрасли. Освещены особенности изготовления издательской продукции как товара, приведена схема взаимосвязей участников издательского процесса, который можно разделить на три процесса, внешне отделены друг от друга: нематериальное производство; материальное производство; оборот товаров / услуг. Определены основные причины неэффективного развития издательской отрасли, такие как, низкая конкурентоспособность устарела материально-техническая база, что, в свою очередь, требует соответствующих мер государственной институциональной поддержки. Охарактеризованы изменения, касающиеся объемов производства полиграфической продукции и проанализированы выпуск книжной продукции, где наблюдается сокращение тиражей печатных изданий, вытеснение украинских производителей, стагнация базовых полиграфических ресурсов, дальнейшее зависимость украинской издательской сферы, отставание в освоении современных информационных технологий, создает угрозы для обеспечения права граждан и общества на получение полной информации. Только за 6 месяцев 2020 книжный рынок просел в названиях и тиражах и

потерял специалистов и игроков, а выпуск книг и буклетов по сравнению с тем же периодом 2019 составил 13,9% по тиражам и 35,7% по названиям, то есть падение за названиями на украинском языке 62,7%, на русском 72,5%, но по тиражам – почти одинаковое 86,2% и 86,3% соответственно. Освещены сильные стороны издательской отрасли и исследованы основные факторы, сдерживающие развитие отрасли и даны рекомендации и варианты поддержки отрасли.

Ключевые слова: издательская отрасль, издательско-полиграфический комплекс, издательско-полиграфическая отрасль, издательские и полиграфические предприятия, полиграфическая деятельность.

ANNOTATION

The article covers the development of the national publishing industry. The peculiarities of publishing products as a commodity are highlighted, the scheme of interrelations of participants of the publishing process is given, which can be divided into three processes, externally separated from each other: intangible production; material production; turnover of goods / services. The main reasons for the inefficient development of the publishing industry are identified, such as low competitiveness of products, outdated material and technical base, which, in turn, requires appropriate measures of state institutional support. Changes in the volume of printing production are characterized and the production of books is analyzed, where there is a reduction in print runs, displacement of Ukrainian producers, stagnation of basic printing resources, further dependence of the Ukrainian publishing industry, lagging behind in the development of modern information technologies. Society to obtain complete information. In just 6 months of 2020, the book market fell in titles and circulations and lost professionals and players, and the release of books and booklets compared to the same period in 2019 amounted to 13.9% in circulation and 35.7% in titles, ie a drop in titles in Ukrainian 62.7%, in Russian 72.5%, but in circulation – almost the same 86.2% and 86.3%, respectively. The strengths of the publishing industry are highlighted and the main factors hindering the development of the industry are explored and recommendations and options for supporting the industry are given. It is concluded that for the development of the publishing industry, public institutions must actively participate in improving the quality of life in society, it is necessary to create an array of information about entities that are related to the industry, their evaluation and ranking of business performance. It is necessary to stimulate the rise of competitiveness in the publishing industry, invest money in equipment and modern technologies, training and retraining of labor resources, ensure the development of digitalization of economic processes, implement a set of measures to stimulate investment and innovation.

Keywords: publishing industry, publishing and printing complex, publishing and printing industry, publishing and printing companies, printing activities.

Постановка проблеми. Як будь-яка національна мова, так і спеціальна мова науки, техніки й виробництва передає знання та професійний досвід усього людства. Нині така галузь промисловості, як видавнича, розглядається як сукупність наукових і технічних засобів для виготовлення друкованої продукції: книг, газет, журналів тощо [1]. Трансформаційні перетворення в Україні спонукають національні виробничі системи до пошуку нетрадиційних шляхів розв'язання проблемних питань стратегічного управління. Видавничі та поліграфічні підприємства нашої держави не є виключенням. Для формування сучасної стратегії розвитку видавничо-поліграфічної галузі (ВПГ) необхідною умовою є врахування найважливіших факторів впливу на діяльність галузі [2].

Національний видавничо-поліграфічний комплекс (ВПК), в якому відбулися істотні

трансформаційні процеси, на сьогодні не забезпечує належних результатів господарювання. Частка створюваного ним валового внутрішнього продукту не перевищує одного відсотка, тоді як у провідних країнах світу він є одним з найбільш прибуткових та інвестиційно-привабливих. Трансформаційні процеси в галузі не розв'язали завдань із забезпечення суспільства видавничою продукцією. На сьогодні державою не створені сприятливі умови для ефективного функціонування і розвитку ВПК, не сформовано механізми його адаптації до динамічних змін зовнішнього середовища [3]. Ситуація вимагає ретельного дослідження видавничої справи. Треба усвідомити її реальний стан та процеси, що відбуваються в ній, з'ясувати, в які періоди та за яких умов відбувалися позитивні або негативні зрушення в галузі, осмислити ці тенденції, запропонувати кроки, які мають зробити держава і суспільство, щоб забезпечити не тільки культурні, наукові чи навчальні потреби громадян, але й розуміння ними національної ідеї як основи формування та захисту інформаційного простору країни, складової незалежності держави [4].

Аналіз досліджень. Науково-прикладні проблеми формування, ефективного функціонування і розвитку ВПК досліджувались Р. Машталером, М. Тимошиком, О. Афоніним, М. Сенченком, Б. Никифоруком, Ю. Барничем та ін. Разом з тим сьогодні особливої актуальності набувають питання розробки теоретико-методичних засад формування регіонального ВПК, визначення конкретних шляхів і заходів активізації регіональних факторів його розвитку, розробки організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності функціонування ВПК. Питанням економічного розвитку підприємств видавничо-поліграфічної галузі присвячені роботи: О. Власенко, В. Іванівського, Я. Котляревського, А. Лучки, В. Примака, І. Чиж, Л. Швайки, А. Штангрета, О. Ястремського. У дослідженнях Є. Кацпржака, Я. Ісаєвича, В. Овчиннікова, Г. Швецова-Водка характеризується не лише фаховий розвиток друкарства, а й звертається особлива увага на професійну мову відповідного періоду, що обслуговує галузь. Практично всі науковці підтверджують необхідність виконання державними інституціями відповідних функцій державного регулювання, однак пропорції поєднання державних і ринкових методів регулювання, межі та напрями державного інституційного втручання у національне макроекономічне середовище є об'єктом палких наукових дискусій [5].

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану діяльності видавничої галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці України видавничо-поліграфічна галузь (ВПГ) займає важливе місце, однак недостатня соціальна спрямованість політики держави, скорочення бюджетного фінансування на-

ціональної науково-інформаційної, культурної й освітньої сфер, від стабільності і розвитку яких залежить привабливість підприємств ВПП, не сприяють утвердженню та становленню потужного вітчизняного видавничого ринку, належного рівня інформаційної обізнаності населення та інтелектуального потенціалу суспільства [6].

Упродовж історії розвитку видавничої галузі у національному просторі неодноразово проходила зміна організаційно-правових форм та ідейно-політичних засад її функціонування. Відносини між суб'єктами видавничої галузі та державними інституціями достатньо сильно змінилися з початком запровадження ринкових механізмів у національному макроекономічному середовищі. В умовах сьогодення, суб'єкти видавничої галузі самостійно визначають структуру, номенклатуру й обсяги видавничої продукції, яка випускається видавцями та розповсюджується у ринковому середовищі, а державні інституції за допомогою публічно-адміністративних та фінансово-економічних методів повинні регулювати результати видавничої справи. Державні інституції надають необхідну підтримку суб'єктам видавничої галузі, створюють сприятливі умови для її розвитку у відповідності до наступних нормативно-правових актів: Закону України «Про видавничу справу»; Закону України «Про державну підтримку книговидавничої справи в Україні»; Закону України «Про оренду державного та комунального майна» – регулює передачу в оренду державного та комунального майна суб'єктам видавничої галузі; Закону України «Про інформацію»; Закону України «Про обов'язковий примірник документів»; Закону України «Про авторське право і суміжні права»; Закону України «Про державну таємницю»; Закону України «Про друковані засоби масової інформації (пресу) в Україні»; Закону України «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів». Необхідно відмітити, що Закону України «Про видавничу справу» формує державні пріоритети та забезпечує сприятливі умови для розвитку видавничої га-

лузі країни, при обов'язковому комплексному цілеспрямованому державному регулюванні [5].

Видавнича продукція це складний продукт суспільної трудової діяльності людини, призначений для споживання, а її виготовлення можна поділити на три процеси, зовнішньо відокремлені один від одного (рис. 1) [3].

Однією з основних причин неефективного розвитку видавничої галузі є низька конкурентоспроможність продукції, застаріла матеріально-технічна база, що, в свою чергу, потребує відповідних заходів державної інституційної підтримки. Видавничо-поліграфічну діяльність (ВПД) слід розглядати як економічну систему, до складу якої повинні бути включені певні підсистеми, сукупність яких, незалежно від форм їх власності, об'єднаних одною програмою та єдиною метою, утворює видавничо-поліграфічний комплекс. Наявні підсистеми видавничо-поліграфічного комплексу забезпечують умовно-замкнутий характер системи і зумовлюють її працездатність [3].

Головну стратегічну роль і місце у функціонуванні ВПП займає видавництво, яке забезпечує організацію видавничого процесу та координацію взаємовідносин між усіма учасниками видавничого ринку на основі узгодження інтересів, здійснює моніторинг поточної ситуації на ринку, організовує розповсюдження готової продукції та відповідає за реалізацію поставленої мети (рис. 2) [6].

Видавництво є рушійною силою всього видавничого процесу, від оптимальності взаємовідносин якого з іншими учасниками залежить ефективність усієї видавничої діяльності.

Видавнича справа України зазнала значних змін, суттєво змінився інформаційний ринок, на додаток до радіо і телебачення все потужнішу роль почав відігравати Інтернет. Видавнича продукція набула функціонального значення і стала товаром. Дедалі гострішими стають економічні проблеми видавничих підприємств. Скоротилися кількісні та знизилися якісні показники випущеної друкованої продукції, зростає собівартість видань, зменшується купівель-

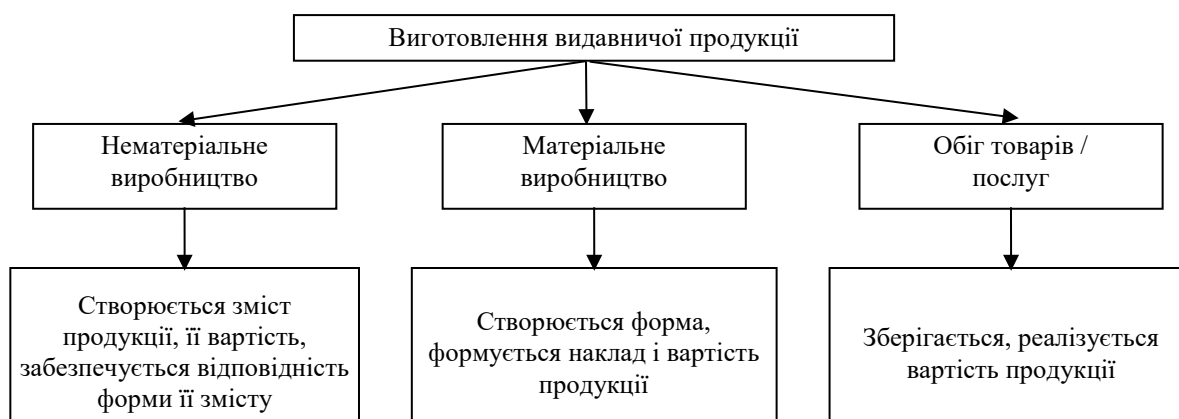


Рис. 1. Особливості виготовлення видавничої продукції як товару

Джерело: побудовано за даними [3]



Рис. 2. Схема взаємозв'язків учасників видавничого процесу

Джерело: побудовано за даними [6]

на спроможність населення, слабшає інтерес до читання. В особливо критичному стані опинилася україномовна література [4].

В Україні, як у більшості інших постсоціалістичних держав, формується принципово нова інформаційно-комунікативна система, основу якої становлять власна інформаційна традиція, ментальність та особливості духовної культури українства. Суттєвою складовою національного інформаційного простору є видавнича продукція. Кризові явища, що загострились впродовж останніх років, зумовили звуження сегменту її у загальній структурі українського інформаційного ринку. Спостерігається скорочення накладів друкованих видань, витіснення з національного простору продукції власне українських виробників, стагнація базових поліграфічних ресурсів, подальше узалежнення української видавничої сфери від зарубіжних постачальників обладнання та матеріалів, відставання в опануванні сучасних інформаційних технологій, що створює загрози для забезпечення права громадян і суспільства на отримання об'єктивної, повної, достовірної інформації та задоволення культурно-духовних потреб [4].

За 6 місяців 2020 року «непріоритетний» для влади книжковий ринок просів у назвах і накладах та втратив фахівців і гравців. Президент Української асоціації видавців та книгорозповсюджувачів, називає ситуацію катастрофічною,

посилаючись на останні дані від Книжкової палати й опитуваннями видавців [7].

Випуск книжок та буклетів в порівнянні з минулим роком склав 13,9% за накладом і 35,7% за назвами. Водночас падіння за назвами українською мовою менше, ніж російською (62,7% проти 72,5%), але за накладом – майже однакове (86,2% проти 86,3%) (табл. 1) [7; 8].

Українська асоціація видавців та книгорозповсюджувачів провела три анкетування видавців щодо їхньої діяльності в умовах карантину. Опитування показало, що в першому півріччі 2020 року в порівнянні з першим півріччям 2019 року відбулося зменшення:

- малі видавці (у назвах – на 49%, у накладах – на 56%);

- великі й середні видавці (у назвах – на 43%, у накладах – на 48%) [7].

У цьому опитуванні взяли участь саме ті видавці, які формують ринок (всього анкету заповнило 61 видавництво (мікровидавництво – 5 працівників або ФОП, мале – до 20 працівників, середнє – до 100, велике – понад 100 працівників) зі 136, що входять до Асоціації, за даними УІК активними на ринку можна вважати близько 400 видавництв). «Ще одним свідченням вкрай низького рівня розвитку вітчизняної книжкової справи в порівнянні з європейськими країнами, де щорічний ретельний аналіз стану книжкового ринку, його здо-

Таблиця 1

Випуск книжкової продукції

Роки	Усього книг і брошур				Українською мовою				Російською мовою			
	назви, друк. од	зменшення, %	наклади, тис. пр.	зменшення, %	назви, друк. од	зменшення, %	наклади, тис. пр.	зменшення, %	назви, друк. од	зменшення, %	наклади, тис. пр.	зменшення, %
2019	8897	64,3	20014,6	86,1	6536	62,7	16646,1	86,2	1365	72,5	2276,1	86,3
2020	3174		2786,2		2436		2292,1		367		312	

Джерело: <http://www.ukrbook.net>

бутків і втрат є предметом пильної уваги як із боку самих видавців, так і влади» [8]. Наприклад, в Італії, малі й середні видавці у квітні надрукували на 35 % менше назв, ніж у березні. Віцепрезидент Асоціації Diego Guida передбачає, що до кінця 2020 року сукупне падіння в назвах у порівнянні з 2019 роком складе 32 % (це 21 тис. назв) [7].

За 6 місяців 2020 року видавництва недоотримали за відвантаженою продукцією 70 % платежів, а середня сума прямих збитків сягнула майже 1 млн. грн. на кожне видавництво. 59 % видавців оцінюють рівень падіння продажів упродовж квітня – травня як «катастрофічний» і 37 % – як «середній». Єдиним позитивом є те, що обсяги продажів через онлайнні сервіси в середньому зросли на понад 120 %, а частка продажів через онлайнні ресурси від загальної суми надходжень зросла з 20 % до 33 % [7; 8].

Падіння:

- усі види продажу (на 47,9 %);
- продаж через онлайнні ресурси у 2019 році (на 20,0 %);
- продаж через онлайнні ресурси у 2020 році (на 33,0 %) [7].

За даними Асоціації італійських видавництв, за січень-квітень 2020 року книжковий ринок Італії втратив приблизно 134 млн. євро (це більше, ніж весь український ринок) і 8 млн. примірників книжок. 72 % малих та середніх італійських видавців оцінюють свої збитки в березні в понад 30 %, 56 % втратили понад 50 %, 29 % – понад 70 %. Частково втрати через закриття книжкових магазинів вдалося компенсувати завдяки онлайнним продажам і електронним книжкам. Проте на понад 40 % зросли продажі: 1) в інтернет-магазинах лише для 2 % видавців; 2) електронних книжок – лише для 14 %; 3) продажі на веб-сайтах видавництв – лише для 16 %. Зростання онлайнних продажів та продажів електронних книжок не може повністю компенсувати втрати через закриття книгарень. Так, у квітні в Канаді сукупні продажі книжок, враховуючи онлайнні продажі, впали на 65,3 %, а в Данії квітневе опитування Асоціації видавців (Danske Forlag) показало, що 80 % видавців змогли продажем електронних книжок компенсувати зменшення продажів друкованих лише до 20 %. У Німеччині, за даними Bundesverband, у травні книжковий ри-

нок почав повертатися до показників 2019 року. Так, у березні обсяги продажів впали на 20,2 % у порівнянні з березнем 2019 року, а у квітні – на 33 %. Проте вже в травні різниця становила лише 2,2 %, а в червні показники перевершили тогорічні на 12,3 % [7].

Серед українських видавців є більше оптимістів, ніж в Італії. Там лише 2 % з них вважають, що їм вдасться вийти на показники 2019 року завдяки другому півріччю 2020, 57 % – покладають надії на 2021, 33 % – на 2022 рік, а 8 % – на ще далі в майбутнє [7].

Незважаючи на те, що в Україні перед видавничою галуззю стоять значні виклики, поза сумнівом, галузь прагне змін. Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити відповідні висновки і зауваження (табл. 2).

Проблеми розвитку ВПК країни пов'язані, в першу чергу, з гранично низьким рівнем доходів значної частини населення, яка є основним споживачем видавничої продукції; відсутністю цілісної державної політики регулювання і підтримки ВПК; суперечністю нормативно-правових документів, що регулюють діяльність суб'єктів ВПК; відсутністю національних комплексних програм розвитку суміжних з поліграфією галузей, що забезпечують її розвиток; дискримінаційним митним регулюванням імпорту обладнання і супутніх матеріалів для поліграфічних підприємств, що не виготовляються в Україні; втручанням у формування бюджету поліграфічної галузі, відсутністю контролю за її фінансуванням [3].

Висновки. Для забезпечення стратегії розвитку видавничої галузі, державні інституції повинні активно приймати участь у підвищенні якості життя у суспільстві. Для дієвої, системної та цілеспрямованої державної підтримки необхідно створити масив інформації про суб'єктів, які пов'язані з галуззю, з їх оцінкою та ранжуванням за ефективністю результатів господарювання.

Відсутність єдності цілей та цілісного управління галуззю позбавило підприємства можливостей щодо проведення єдиної політики у формуванні попиту і пропозиції, складанні виробничих програм, побудові оптимальних технологічних циклів, залученні інвестиційних ресурсів і спричинило появу на ринку великої кількості підприємств з різною формою влас-

Таблиця 2

Проблеми та перспективи розвитку видавничої галузі в Україні

Сильні сторони видавничої галузі	Виклики	Підсумки
<ul style="list-style-type: none"> – Чудові можливості високоякісного друку. – Сильні дизайнерські можливості (зокрема, в напрямку сучасного графічного дизайну). – Високий рівень ілюстраторів/ілюстрацій та дитячої книги. – Значний відсоток компаній купує права. – Деякий досвід продажу прав — корисні приклади найкращих практик. – Приклади інновацій у галузі (наприклад, технологія доповненої реальності). – Чудові книжкові ярмарки та публічні заходи, які набувають міжнародного значення. – Для сприяння розвитку створено державні установи (наприклад, УІК, УКФ, УІ). – Дуже сприятливі відгуки учасників попередніх ініціатив з розвитку видавничої справи. 	<ul style="list-style-type: none"> – Відсутність книгарень/мереж книгорозповсюдження. – Піратство та порушення авторських прав. – Нестача читачів/покупців книг. – Нестача підтримки/фінансування бібліотек. – Відсутність обізнаності видавців про потенціал продажу прав за кордон. – Виклики, пов'язані з приверненням уваги до українських авторів на закордонних ринках. – Нестача хороших перекладачів. – Забюрократизовані державні установи. – Нестача інвестицій у видавничу галузь. – Нестача можливостей для навчання і професійного розвитку видавців. – Складні умови праці, особливо для молодшого персоналу і початківців. – Нестача програм наставництва/обміну знаннями серед видавців. 	<ul style="list-style-type: none"> – Погана інфраструктура роздрібної торгівлі, труднощі з розповсюдженням, труднощі зі своєчасним отриманням оплати – Падіння попиту на літературу – Недостатня купівельна спроможність споживачів – Відсутність статистики – Недостатнє навчання, пробіли у навичках – Загроза з боку російських видавців – Складність отримання кредитів, нестача інвестицій, проблеми з грошовим потоком – Піратство, захист авторських прав – Нестача перекладачів – Дуже низький рівень бібліотек, відсутність державної підтримки та фінансування бібліотек – «Відтік умів», відсутність хороших людей, недоплата персоналу, занадто жорсткі умови праці, погане утримання персоналу – Нестача критиків/інформації про те, що публікується – Державна бюрократія – Загроза війни
Варіанти підтримки галузі	Рекомендації	
<ul style="list-style-type: none"> – Семінари з професійного розвитку – Інформування про видавничу галузь – Програми наставництва – Лідери думок – Візити авторів, вчених в Україну – Підтримка перекладачів – Підтримка відвідування міжнародних книжкових ярмарків – Допомога з візами – Читання, бібліотеки 	<ul style="list-style-type: none"> – просування української літератури за кордоном; – навчання та навички; – розвиток лідерства; – розвиток читачької аудиторії. 	

Джерело: складено за даними [7; 8]

ності, цілями, відповідно спеціалізацією, технологією виробництва, ресурсним та фінансовим забезпеченням. За таких умов роль окремих підприємств у формуванні валової продукції галузі є незначною і тому потребує комплексного підходу до проблеми управління соціально-економічним розвитком усіх підприємств галузі з метою формування інвестиційної привабливості видавничо-поліграфічного комплексу України, стимулювання залучення інвестицій та їх збалансованого розподілу між підприємствами згідно їх статусу у формуванні загальних економічних результатів [6]. Державні інституції повинні як найактивніше стимулювати підйом конкурентоспроможності у видавничій галузі, що передбачає відповідне інвестування у обладнання та сучасні технології, професійну підготовку та перепідготовку трудових ресурсів для видавничої галузі, забезпечувати розвиток діджиталізації господарських процесів, впроваджувати комплексом заходів зі стимулювання інвестиційно-інноваційної активності у національному макроекономічному середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Медведь М.М. Розвиток видавничо-поліграфічної терміно-системи під впливом інноваційних змін у галузі. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Філологія*. 2019. Вип. 1. С. 71–76.
2. Сафонов Ю.М., Михайловська О.В. Аналіз сучасного стану діяльності видавничо-поліграфічної галузі України. *Ефективна економіка*. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILE=&S21STR=efek_2019_6_12 (дата звернення: 10.04.2021).
3. Пушак Г.І. Регіональні фактори розвитку видавничо-поліграфічного комплексу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05. Ужгород. нац. ун-т. Ужгород, 2008. 20 с.
4. Шпак В.І. Розвиток видавничої справи України в 1990–2010 рр. : автореф. дис. ... канд. іст. наук : 07.00.01. Переяслав-Хмельниць. держ. пед. ун-т ім. Г. Сковороди. Переяслав-Хмельницький, 2011. 20 с.
5. Морщавка Ю.О. Стратегічна суб'єктивність державного регулювання видавничої галузі. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2019. Т. 18. Вип. 2. С. 134–152.

6. Свінцицька О.М. Управління залученням інвестицій у підприємства видавничої галузі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Європ. ун-т. Київ, 2007. 21 с.
7. Войтович Л. Найбільше падіння з часів незалежності: що відбувається з книжковим ринком. URL: <https://chytomo.com/najbilshe-padinnia-z-chasiv-nezalezhnosti-shcho-vidbuva-ietsia-z-knyzhkovym-rynkom/> (дата звернення: 10.04.2021).
8. Книжкова палата України. URL: <http://www.ukrbook.net> (дата звернення: 15.04.2021).

REFERENCES:

1. Medved, M.M. (2019) Development of publishing and printing terminology under the influence of innovative changes in the industry. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series: Philology*, no. 1, pp. 71–76.
2. Safonov, Y.M., Mikhailovskaya, O.V. (2019) Analysis of the current state of activity of the publishing and printing industry of Ukraine. *Efficient economy*, no. 6. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C-21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=efek_2019_6_12 (accessed 10 April 2021).
3. Pushak, G.I. (2008) Regional factors of development of the publishing and printing complex: author's ref. dis. ... cand. econ. science: 08.00.05. Uzhhorod. nat. un-t. Uzhhorod, 20 p.
4. Shpak, V.I. (2011) Development of publishing in Ukraine in 1990–2010: author's ref. dis. ... cand. ist. science: 07.00.01. Pereyaslav-Khmelnytsky. state ped. Univ. G. Frying pans. Pereyaslav-Khmelnytsky, 20 p.
5. Morshchavka, Y.O. (2019) Strategic subjectivity of state regulation of the publishing industry. *Market economy: modern theory and practice of management*, no. 18(2), pp. 134–152.
6. Svintsytska, O.M. (2007) Management of investment attraction in the publishing industry: author's ref. dis. ... cand. econ. science: 08.00.04. Europe. un-t. Kyiv, 21 p.
7. Voitovych, L. The biggest drop since independence: what is happening with the book market. URL: <https://chytomo.com/najbilshe-padinnia-z-chasiv-nezalezhnosti-shcho-vidbuva-ietsia-z-knyzhkovym-rynkom/> (accessed 10 April 2021).
8. Book Palace and Ukraine. URL: <http://www.ukrbook.net> (accessed 15 April 2021).

УДК 658:364

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-6>**Єфременко А.Г.**

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин та адміністрування
Кременчуцького інституту ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»*

Малашенко Ю.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та адміністрування
Кременчуцького інституту ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»*

Заволока Ю.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та адміністрування
Кременчуцького інституту ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»*

Yefremenko Alina

*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International
Economic Relations and Administration
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University*

Malashenko Yulia

*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International
Economic Relations and Administration
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University*

Zavoloka Yulia

*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International
Economic Relations and Administration
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University*

СОЦІАЛЬНІ ВИТРАТИ ЯК ІНДИКАТОР СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

SOCIAL COSTS AS AN INDICATOR OF STABLE DEVELOPMENT OF BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено важливу роль і значимість соціальних процесів та потреб для ефективного проведення економічної діяльності суб'єктами господарювання. Досліджено основні теорії та підходи до оцінювання ефективності здійснення соціальних витрат. Визначено важливість розроблення та впровадження підприємством відповідних положень і стандартів щодо соціального захисту трудового персоналу. Авторами статті досліджено основні теорії та підходи до формування, розвитку та управління соціальними процесами підприємства. Також визначено, що суб'єкти господарювання у межах своєї діяльності повинні нести суттєву відповідальність щодо соціального захисту власного трудового персоналу. Крім того, наголошено на тому, що проблеми формування, облік та ефективне управління соціальними витратами потребують більш суттєвого дослідження саме сьогодні внаслідок виникнення та поширення COVID-19, що передбачає здійснення додаткових витрат, спрямованих на організацію безпечних умов праці персоналу. В результаті проведеного аналізу наявних підходів до формування інформаційного поля щодо соціальної діяльності, а також соціальних витрат суб'єктів господарювання зроблено висновок про важливість складання інтегрованої звітності, яка, крім надання інформації про фінансовий стан підприємства, узагальнить результати соціальної діяльності, сприятиме підвищенню ефективності прийнятих управлінських рішень та визначенню стратегічних аспектів розвитку.

Ключові слова: соціальні витрати, інтегрована звітність, соціальні виплати, система управління якістю, соціальний захист.

АННОТАЦИЯ

В статье определено важную роль и значимость социальных процессов и потребностей для эффективного проведения экономической деятельности субъектами хозяйствования. Исследованы основные теории и подходы к оцениванию эффективности осуществления социальных расходов. Определена важность разработки и внедрения предприятием соответствующих положений и стандартов касательно социальной защиты трудового персонала. Авторами статьи исследованы основные теории и подходы к формированию, развитию и управлению социальными процессами предприятия. Также определено, что субъекты хозяйствования в рамках своей деятельности должны нести существенную ответственность по социальной защите собственного трудового коллектива. Кроме того, сделан акцент на том, что проблемы формирования, учет и эффективное управление социальными издержками требуют более существенного исследования именно сегодня вследствие возникновения и распространения COVID-19, что предусматривает осуществление дополнительных расходов, направленных на организацию безопасных условий труда персонала. В результате проведенного анализа существующих подходов к формированию информационного поля по социальной деятельности, а также социальных расходов субъектов хозяйствования сделан вывод о важности составления интегрированной отчетности, которая, кроме предоставления информации о финансовом состоянии предприятия, обобщит результаты социальной деятельности, будет способ-

ствувать підвищенню ефективності приймаємих управленчеських рішень і определению стратегических аспектов развития.

Ключевые слова: социальные расходы, интегрированная отчетность, социальные выплаты, система управления качеством, социальная защита.

ANNOTATION

The scientific article identifies the important role and importance of social processes and needs for the effective conduct of economic activity by economic entities. The main theories and approaches to assess the effectiveness of social spending are studied. The relevance and advantages of using integrated reporting in solving problems of information support of enterprise management on the systematization and generalization of social costs and benefits are substantiated. The authors of the article study the basic theories and approaches to the formation, development and management of social processes of the enterprise. It is also determined that business entities within their activities should bear significant responsibility for the social protection of their own staff. In addition, we believe that the problems of formation, accounting and effective management of social spending need more substantial research today due to the situation due to the spread of COVID-19, which in turn involves the implementation of additional costs of economic entities, aimed at organizing of staff work. The main issuer of the study is to determine the need and justification of the relationship of social protection of workers with the amount of social costs incurred by economic entities. Within the limits of the given problem the essence of categories of social protection and social expenses is analyzed. The authors proved that the problem of formation of social costs is closely related to such an important factor in the effective functioning of the enterprise as the social protection of its staff. It is noted that this factor is a necessary condition for a functionally developed state, because each business entity has a significant responsibility for the organization and implementation of state and own social programs. In accordance with the international experience of implementing a quality management system by economic entities, the feasibility of developing and using regulatory quality standards is analyzed, in particular, the procedure governing the organization of social protection of enterprise personnel is considered in detail. As a result of the analysis of existing approaches to the formation of the information field on social activities, as well as social costs of economic entities, it was concluded that the importance of integrated reporting, which in addition to providing information on the financial condition of the enterprise, will summarize decisions and identifying strategic aspects of development.

Key words: social costs, integrated reporting, social benefits, quality management system, social protection.

Постановка проблеми. Соціальний захист працівників є основною передумовою стабільного і конкурентоспроможного розвитку підприємства в сучасних економічних умовах. Саме на підприємствах здійснюється реалізація соціальних прав і гарантій, що визначає Конституція нашої держави. Суб'єкти господарювання, які надають робочі місця, повинні нести найбільшу відповідальність щодо соціального захисту трудового персоналу у межах своєї діяльності, тому виникає необхідність дослідження не тільки управління соціальними витратами підприємства, але й всебічного аналізу ефективності їх використання. Ця проблема може вирішуватись тільки за умови якісного інформаційного та обліково-аналітичного забезпечення соціально-економічних відносин на рівні «роботодавець – працівник» як основи сталого розвитку суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретичних підходів до формування, розвитку та проблем управління соціальними процесами підприємства та організації

обліку відповідних витрат проводилось такими авторами, як О. Герасименко, С. Левицька, Н. Правдюк, О. Пацула, Г. Фоменко, В. Лень, Ю. Чебан, Л. Чижевська.

Так, Г. Фоменко досліджує склад економічних суб'єктів, способів та напрямів реалізації соціального захисту працівників, а також визначає їх відповідний взаємозв'язок з обсягами соціальних витрат підприємства [1].

Професор Н. Правдюк визначає та класифікує операції соціальної складової частини економічної діяльності підприємств, а також обґрунтовує їх відображення в обліку з урахуванням зарубіжного досвіду [2].

В. Лень та Ю. Крот пропонують внести окремий розділ у документі про облікову політику підприємства, а саме щодо політики соціальних витрат, що, на думку авторів, сприятиме підвищенню ефективності управління такими витратами [3].

Заслужують на увагу пропозиції Ю. Чебан щодо практичної необхідності й доцільності ведення аналітичного обліку соціальних витрат за їх видами та джерелами здійснення. Як вважає автор, такий облік стане основою для складання внутрішньої звітності за напрямками соціальної політики у розрізі видів соціальних витрат та напрямками використання доходу й прибутку підприємства [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте необхідно зазначити, що сьогодні залишаються невирішеними певні проблеми, що стосуються трактування соціальних витрат та визначення їх великого значення на підприємстві, розроблення відповідних процедур та положень згідно з міжнародними стандартами системи управління якістю (ISO), висвітлення значених витрат і виплат у звітності, в тому числі нефінансовій (інтегрованої). Крім того, проблеми формування, облік та ефективне управління соціальними витратами потребують більш суттєвого дослідження саме сьогодні, тому що сучасна ситуація щодо поширення COVID-19 передбачає здійснення додаткових витрат суб'єктів господарювання, спрямованих на організацію безпечних для здоров'я умов праці персоналу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у визначенні сутності та значення соціального захисту персоналу, дослідженні економічної та соціальної функцій витрат як способу ефективної реалізації соціальних прав на підприємствах та особливостей відображення їх у фінансовій та інших формах звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незаперечним є те, що соціальна складова частина діяльності суб'єкта господарювання спостерігається в усіх його господарських процесах та на всіх виробничих стадіях.

Перш за все необхідно визначити та обґрунтувати наявність взаємозв'язку соціального захисту працівників з обсягами соціальних витрат, здійснюваних суб'єктами господарювання.

Отже, соціальними витратами можна вважати витрачання грошових та інших ресурсів підпри-

емства на задоволення соціальних потреб працівників у межах чинних законодавчих та нормативних документів. За визначеннями багатьох вітчизняних авторів (В. Пархоменко, В. Сопко), до соціальних витрат в Україні переважно відносять відрахування на соціальне страхування та витрати на функціонування соціальних об'єктів підприємства (бази відпочинку, дитячі табори, санаторії тощо). Відповідно до національних нормативних актів, а саме П(с)БО 16 «Витрати», соціальними витратами є оплата праці, соціальне забезпечення, страхування, удосконалення умов праці та охорони, оплата соціально-культурних та побутових, оздоровчих послуг тощо.

На наш погляд, до соціальних витрат підприємства можна також віднести відрахування коштів профспілкової організації на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу в розмірі 0,3% Фонду оплати праці з віднесенням цієї суми на валові витрати діяльності, що передбачено статтею 44 Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності». Проте слід зазначити, що ці відрахування здійснюються тільки згідно з Колективним договором, прийнятим загальними зборами трудового колективу підприємства на певний період. Крім того, соціальними також можна назвати витрати ресурсів господарюючих суб'єктів у зв'язку з поширенням вірусу COVID-19. Сьогодні будь-яке підприємство несе певні витрати на проведення дезінфекції приміщень, закупівлю захисних матеріалів (маски, гумові рукавички), проведення відповідних заходів щодо профілактики захворювання тощо.

За результатами досліджень зарубіжних джерел визначено, що соціальними витратами вважаються такі витрати, які сприятимуть здоровому формуванню та розвитку людини як особистості, здобуттю необхідної освіти для подальшого інтелектуального розвитку, налаштуванню гідних умов праці, отриманню гарантійних пенсійних виплат.

Як було зазначено, проблема формування соціальних витрат пов'язана насамперед із таким важливим чинником ефективного функціонування підприємства, як соціальний захист його кадрового персоналу. На нашу думку, цей фактор є необхідною умовою функціонально розвинутої держави, тому що кожний суб'єкт господарювання несе суттєву відповідальність за організацію та реалізацію державних і власних соціальних програм.

Очевидним є те, що суб'єкти господарювання повинні нести соціальну відповідальність за свою діяльність перед своїми працівниками, засновниками, акціонерами. Цей процес в Україні перебуває в стадії розвитку, але вже є певні напрацювання. Так, було організовано експертний центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності» задля реалізації соціального захисту та впровадження соціальної відповідальності для реформування соціальної політики в Україні. З огляду на прийняття Європейським Парламентом відповідних доповнень до європейського законодавства, сутність яких полягає в розкритті

компаніями інформації щодо соціальної політики підприємства, планування та вжиття соціальних заходів, політики довгострокового зростання та зайнятості (міжнародні стандарти серії ISO 14000, AA 1000, SA 8000), вітчизняними підприємствами розробляються та впроваджуються Положення та Процедури соціального захисту персоналу відповідно до міжнародних та державних стандартів.

На прикладі впровадження системи управління якістю у діяльність вищих навчальних закладів проаналізуємо зміст і значення вищезазначених документів, зокрема процедуру «Соціальний захист персоналу та здобувачів вищої освіти».

Необхідно відзначити, що ця процедура системи управління якістю розробляється відповідно до ДСТУ ISO 9001 «Системи управління якістю. Вимоги» з урахуванням таких стандартів, як ДСТУ ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT) «Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів» та ISO 9001:2015 «Quality management systems – Requirements». Також при цьому слід дотримуватись відповідних законодавчих актів, таких як Закон України «Про вищу освіту», Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності», Закон України «Про колективні договори і угоди», «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії».

Перш за все процедура визначає, що соціальним захистом є сукупність принципів, правил, методів законодавчо закріплених економічних, правових і соціальних гарантій, що забезпечують дотримання найважливіших соціальних прав, заходів, що забезпечують їх здійснення для досягнення мінімально достатніх умов життя, задоволення потреб підтримки життєзабезпечення й діяльного існування різних соціальних груп. Також підкреслено, що соціальний захист та підтримка співробітників і здобувачів вищої освіти є одними з найбільш пріоритетних напрямів соціальної роботи, що проводиться в навчальному закладі, а також забезпечує вирішення соціальних проблем задля створення оптимальних умов для навчання, роботи й відпочинку.

Відповідно до визначеного змісту та важливості соціального захисту в начальному закладі, сформулюємо його основні напрями й види таким чином:

- дотримання Конституції України, законодавства України стосовно співробітників та здобувачів вищої освіти;
- соціально-психологічна підтримка;
- забезпечення співробітників та здобувачів вищої освіти соціальними та іменними стипендіями, грантами, посібниками;
- підтримка професійного й творчого зростання співробітників та здобувачів вищої освіти;
- надання матеріальної та іншої допомоги співробітникам Інституту;
- поліпшення умов праці й відпочинку співробітників та їх дітей;
- поліпшення соціально-економічних умов;
- охорона здоров'я.

Ефективне впровадження зазначеної процедури «Соціальний захист персоналу та здобувачів вищої освіти» вимагає також розроблення поетапного виконання самого процесу соціальних напрямів. Пропонуємо опис процесу соціальної підтримки персоналу та здобувачів вищої освіти, а також основні його складові частини.

Так, соціальна підтримка персоналу та здобувачів вищої освіти складається з таких етапів.

1) Діагностичний етап. На цьому етапі відбувається організація спільної діяльності усіх підрозділів Інституту, розробляються плани роботи, проводяться навчальні семінари, тренінги, проводяться анкетування, тестування, бесіди, індивідуальні та групові консультації.

2) Аналітичний етап. Проводяться оброблення та аналіз анкет. Отримані дані допомагають виявити основні проблеми персоналу та здобувачів вищої освіти. На підставі аналізу оброблених анкет створюється банк персоналу та здобувачів вищої освіти, що потребують соціально-педагогічної допомоги й підтримки.

3) Проектувально-пошуковий етап. За даними банку персоналу та здобувачів вищої освіти, що потребують соціально-педагогічної допомоги та підтримки, здійснюються пошук конструктивних шляхів вирішення проблеми, визначення форм і методів роботи, розподіл обов'язків, розроблення індивідуальних напрямів роботи й визначення термінів реалізації.

4) Етап діяльності. Відбувається реалізація намічених напрямів роботи, здійснюються координативна діяльність, прийом заяв, надається соціальна підтримка.

5) Етап рефлексії. На цьому етапі відбувається зіставлення початкових даних (виявлення проблеми) та кінцевого результату проведення роботи. Проводиться аналіз, виробляються рекомендації щодо подальшої діяльності. Плануються заходи на подальший період з урахуванням аналізу проведеної роботи.

Таким чином, беззаперечним є вищезазначене твердження щодо тісного взаємозв'язку між запланованими соціальними заходами та обсягами здійснюваних соціальних витрат, тому постає проблема формування інформаційного поля щодо соціальної діяльності, а також соціальних витрат суб'єктів господарювання. Цьому сприятиме складання інтегрованої звітності, яка, крім надання інформації про фінансовий стан підприємства, узагальнить результати соціальної діяльності, що дасть можливість оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень та визначити стратегічні аспекти розвитку. Щодо змістовної частини соціального розділу цієї звітності, то вона включатиме таку інформацію, як умови праці та соціальний захист персоналу; охорона праці та рівень безпеки працівників; облаштування робочого місця; розвиток людського потенціалу та мотивація персоналу; фінансове забезпечення охорони здоров'я. Також важливою є інформація щодо необхідності здійснення соціальних інвестицій у рамках освітніх проєктів, допомоги соціаль-

но незахищеним людям, історичних та культурних програм, розвитку спорту тощо.

Висновки. Отже, проведене дослідження дає змогу зробити такі висновки:

– суб'єкти господарювання повинні нести найбільшу відповідальність щодо соціального захисту трудового персоналу в межах своєї діяльності, а вирішенню цієї проблеми сприятиме якісне інформаційне та обліково-аналітичне забезпечення соціально-економічних відносин між роботодавцем і трудовим персоналом;

– обґрунтовано наявність тісного взаємозв'язку соціального захисту працівників з обсягами соціальних витрат, здійснюваних суб'єктами господарювання; у зв'язку з цим визначено необхідність розроблення та впровадження відповідних Положень та Процедур соціального захисту персоналу відповідно до міжнародних та державних стандартів задля реалізації соціальних програм та впровадження соціальної відповідальності суб'єктів господарювання;

– актуальним і невирішеним завданням є повна інформативність підприємств щодо їх соціальної діяльності, тому застосування інтегрованої звітності з урахуванням «соціального» розділу в її структурі сприятиме покращенню процесу управління соціальною діяльністю і, як наслідок, соціальними витратами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фоменко Г. Формування соціальних витрат підприємств у процесі реалізації соціального захисту працівників. *Економіка промисловості*. 2012. № 3–4. С. 356–360.
2. Правдюк Н. Соціальні аспекти бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2017. № 12. С. 91–99.
3. Лень В. Соціальні витрати: класифікація та облік. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2012. № 4(62). С. 304–305.
4. Чебан Ю. Соціальні витрати аграрних підприємств: особливості формування, обліку, відображення у фінансовій звітності. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. URL: <http://http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4009>

REFERENCES:

1. Fomenko Gh. (2012) Formuvannja socialjnykh vytrat pidpryemstv u procesi realizaciji socialjnogho zakhystu pracivnykiv [Formation of social costs of enterprises in the process of implementing social protection of employees]. *Industrial economics*, no. 3–4, pp. 356–360.
2. Pravdjuk N. (2017) Socialjni aspekty bukhghaltersjkojgo obliku [Social aspects of accounting]. *Accounting, Analysis and Audit*, no. 12, pp. 91–99.
3. Lenj V. (2012) Socialjni vytraty: klasyfikacija ta oblik [Social costs: classification and accounting]. *Bulletin of Chernihiv State Technological University*, vol. 4, no. 62, pp. 304–305.
4. Cheban Ju. (2015) Socialjni vytraty aghrarnykh pidpryemstv: osoblyvosti formuvannja, obliku, vidobrazhennja u finansovij zvitnosti [Social costs of agricultural enterprises: the features of the formation, registration and auditing reflected in the financial accounting]. *Efficient economy*, no. 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4009>

УДК 334.72

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-7>

Зайцева Л.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та банківської справи
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ

Zaitseva Liudmyla

Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Banking
Luhansk National University Taras Shevchenko, Starobelsk

ПУБЛІЧНІСТЬ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ – ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ

PUBLICITY OF SHARE PRODUCTS – FEATURES OF FUNCTIONS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретичних положень та визначенню особливостей діяльності публічних компаній на основі досвіду країн Європейського Союзу. Діяльність публічних компаній регламентована законодавством та пов'язана з фондовим ринком. Результати аналізу динаміки кількості публічних компаній вказують на низьку готовність українського бізнесу до прозорості діяльності, а нерозвиненість українського фондового ринку обмежує вибір джерел нарощування ринкової вартості публічних компаній у майбутньому. Обґрунтовано необхідність розширення кола фінансових інструментів та ресурсів для формування ефективних джерел фінансування діяльності публічних компаній. Визначено особливості цієї форми підприємництва через підвищену інвестиційну привабливість та ліквідність активів для інвесторів, що досягається за рахунок відкритості та прозорості діяльності публічних компаній.

Ключові слова: публічні компанії, фондовий ринок, ринкова вартість, фінансові інструменти, інвестиційний капітал.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обоснованию теоретических положений и определению особенностей деятельности публичных компаний на основе опыта стран Европейского Союза. Деятельность публичных компаний регламентирована законодательством и связана с фондовым рынком. Результаты анализа динамики количества публичных компаний указывают на низкую готовность украинского бизнеса к прозрачной деятельности, а неразвитость украинского фондового рынка ограничивает выбор источников наращивания рыночной стоимости публичных компаний в будущем. Обоснована необходимость расширения круга финансовых инструментов и ресурсов для формирования эффективных источников финансирования деятельности публичных компаний. Определены особенности этой формы предпринимательства через повышенную инвестиционную привлекательность и ликвидность активов для инвесторов, что достигается за счет открытости и прозрачности деятельности публичных компаний.

Ключевые слова: публичные компании, фондовый рынок, рыночная стоимость, финансовые инструменты, инвестиционный капитал.

ANNOTATION

The movement of the economy on the path of efficiency, rationalization and constant renewal, through the creation of an innovative environment that destroys traditional structures and opens opportunities for transformation is achieved through the activities of public companies that are subjects of the stock market. The presented article is devoted to substantiation of theoretical positions

and definition of features of activity of public companies on the basis of experience of the countries of the European Union. The activities of public companies are regulated by law and related to the stock market. The key theses of the legislative base of Ukraine concerning the activity of joint-stock companies are given. Emphasis is placed on a clear criterion for classifying a joint-stock company as a public one, due to cooperation with the stock market. The peculiarities of the functioning of modern foreign public companies, including in comparison with private campaigns, are given. The results of the analysis of the dynamics of the number of public companies indicate the low readiness of Ukrainian business for transparent activities, and the underdevelopment of the Ukrainian stock market limits the prospects for choosing sources of increasing the market value of public companies in the future. The publicity of companies in Ukraine is questionable due to the lack of public offerings by issuers of shares in Ukraine. These facts point to the problems associated with increasing the level of capitalization of the company by increasing the market value of capital and the formation of effective sources of financing by expanding the range of financial instruments and resources. The peculiarities of this form of entrepreneurship (infinity of stakeholders, openness of information, legality of actions, sustainability of business models, transparency of decisions) due to increased investment attractiveness and liquidity of assets for investors, which is achieved by ensuring openness, transparency and social responsibility of public companies.

Key words: public companies, stock market, market value, financial instruments, investment capital.

Постановка проблеми. Вдалиий розвиток економіки України пов'язаний із функціонуванням корпоративного сектору, який потребує детального розгляду питань щодо діяльності вітчизняних акціонерних товариств, напрямів їх правової, фінансово-господарської діяльності. Діяльність акціонерних товариств орієнтована на переформатування економічної системи держави, створення інноваційного середовища, що прискорює перетворення економіки шляхом ефективності, раціоналізації, постійного оновлення та сталого розвитку. Сучасні економічні умови актуалізують питання, пов'язані з дослідженням особливостей функціонування акціонерних товариств в Україні, особливо в умовах змін законодавства, що запроваджує європейські принципи у питанні визначення та регулювання діяльності публічних компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою дослідження особливостей функціонування акціонерних товариств є праці вітчизняних науковців, таких як І. Бланк, О. Кавтиш, О. Рудченко, В. Федосов, і зарубіжних учених, таких як С. Брю, В. Бончаров, І. Брей, Р. Мертон, Ф. Мішкін, Я. Функ, Е. Бріггем, Дж. Літнер, але кількість праць щодо розгляду діяльності публічних компаній дуже обмежена. Заслужують на увагу праці груп авторів О. Леось, Д. Дегерменджи, А. Хаза щодо визначення ключових чинників виникнення, розвитку та особливостей управління публічними компаніями [1] та О. Мельник, К. Сироїжко, О. Дмитрієва, які аналізують основні тенденції розвитку приватних та публічних акціонерних товариств, законодавчі зміни щодо функціонування акціонерних товариств в Україні, пропонують шляхи вирішення основних проблем та перспективи розвитку акціонерних товариств [2]. Низький рівень розкриття особливостей функціонування публічних компаній вказує на необхідність розгляду цієї проблеми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне дослідженням сучасних учених, зазначаємо, що залишаються аспекти функціонування публічних компаній в Україні, які потребують подальших уточнень (наприклад, диспропорції в кількості акціонерних товариств та публічних компаній, критерії віднесення акціонерного товариства до категорії публічного, фактичний стан публічності компаній та ключові проблеми, що перешкоджають розвитку).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення ключових особливостей діяльності публічних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищена увага, приділена дослідженню публічних компаній, пов'язана з акціонерними

товариствами, що виконують особливу функцію в економіці країни. Змістовна сутність зазначеної функції зводиться до оновлення економічної системи через створення інноваційного середовища, що руйнує традиційні структури та відкриває можливості до перетворень, зрештою, стає тією силою, що прискорює рух економіки шляхом ефективності, раціоналізації та постійного оновлення. Їх частка в загальній кількості підприємств колективної форми власності останнім часом зменшується (рис. 1), у тому числі через посилення вимог щодо прозорості діяльності, але на них припадає більше 60% випуску продукції недержавного сектору.

Правовий статус діяльності українських акціонерних товариств регулюється відповідним законодавством (табл. 1).

Набуття чинності Законом України № 2210-VIII [8] сприяло наближенню до відповідності європейському законодавству, що регулює діяльність компаній та визначає критерії розподілу акціонерних товариств, тих, що діють виключно в інтересах їх власників (приватні компанії), та для компаній, що мають безліч стейкхолдерів (публічні компанії). Однією з ключових змін, які вносить Закон № 2210-VIII, є новий підхід до визначення публічного акціонерного товариства (ПАТ): це акціонерне товариство, щодо акцій якого здійснено публічну пропозицію та/або акції якого допущені до торгів на фондовій біржі щодо включення до біржового реєстру [9]. Отже, з'явився чіткий критерій віднесення акціонерного товариства до категорії публічного.

Приватне акціонерне товариство (ПрАТ) – акціонерне товариство, яке має статутний (складений) капітал, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства.

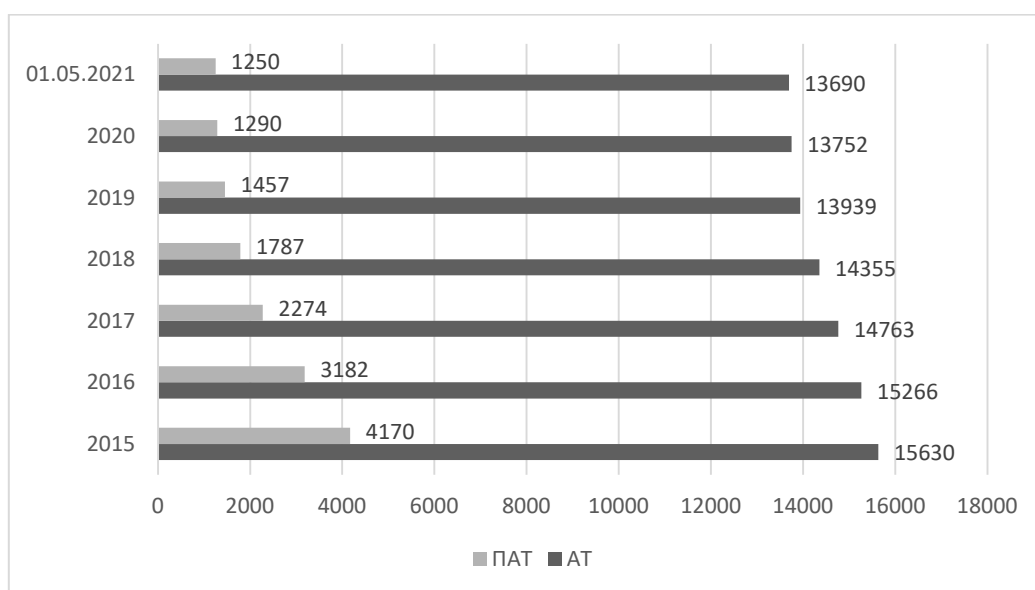


Рис. 1. Динаміка кількості акціонерних товариств за 2015–2021 рр. в Україні

Джерело: складено за джерелом [3]

Таблиця 1

Генезис законодавства про акціонерні товариства в Україні

Нормативно-правовий акт		Ключові тези
назва	вид і номер	
«Про затвердження Положення про порядок створення відкритих акціонерних товариств на базі майна об'єктів незавершеного будівництва» [4]	Постанова КМУ від 29 листопада 1996 р. № 270	Положення визначає порядок створення відкритих акціонерних товариств (далі – ВАТ) на базі майна об'єктів незавершеного будівництва, що перебувають у державній власності, з ініціативи органів приватизації або потенційних інвесторів чи забудовників за погодженням з органами, уповноваженими управляти відповідним майном.
«Про внесення змін до Положення про порядок створення відкритих акціонерних товариств на базі майна об'єктів незавершеного будівництва» [5]	Постанова КМУ від 25 серпня 2004 р. № 1076	Положення визначає процедуру створення ВАТ. Пункт 2 викладається у такій редакції: рішення про створення відкритих акціонерних товариств приймається їх засновниками з ініціативи органів приватизації. Вартість майна об'єктів незавершеного будівництва визначається згідно з методикою за результатами незалежної оцінки. У разі прийняття рішення про збереження передбаченого проектом профіля використання об'єкта орган приватизації проводить розрахунок коштів, необхідних для завершення будівництва. Пункт 5 розширює коло суб'єктів-засновників ВАТ, ними можуть бути органи приватизації, недержавні юридичні особи, громадяни України та громадяни іноземних держав, іноземні юридичні особи, крім випадків, передбачених законодавчими актами України. Водночас засновники відтепер мають бути держателями акцій на суму не менше 25% статутного фонду строком не менше двох років. Обов'язковість укладання договору, що визначає порядок провадження ними спільної діяльності, пов'язаної зі створенням товариства, відповідальність перед особами, що підписалися на акції, і третіми особами. Якщо сторонами такого договору є громадяни, то договір має бути посвідчений нотаріусом.
«Про акціонерні товариства» [6]	Закон від 17 вересня 2008 р. № 514-VI	Регламентує діяльність акціонерних товариств в Україні та визначає поділ акціонерних товариств на публічні та приватні; обмеження кількості акціонерів у приватних акціонерних товариствах та вимогу обов'язкового лістингу публічних акціонерних товариств; існування акцій виключно в бездокументарній формі; новий порядок визначення розміру та порядку виплати дивідендів; нові правила скликання та проведення загальних зборів акціонерів; запровадження кумулятивного голосування під час обрання членів наглядової ради та ревізійної комісії; особливий порядок придбання значного та контрольного пакетів акцій акціонерного товариства; механізм здійснення реорганізаційних процедур тощо.
«Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах» [7]	Закон від 23 березня 2017 р. № 1983-VIII	Дає змогу контролюючим акціонерам більш ефективно використовувати кошти товариств, а дрібним акціонерам – за гідну вартість належних їм акцій достойно вийти з товариств, тобто акціонер (група акціонерів), що набув права власності на певну кількість акцій, з одного боку, має право примусово «витіснити» решту акціонерів, з іншого боку, зобов'язані придбати в таких акціонерів на їх вимогу акції за ринковою вартістю.
«Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів» [8]	Закон від 16 листопада 2017 р. № 2210-VIII	Змінюється підхід до віднесення акціонерних товариств до публічних та приватних і пропонується відмовитися від фіксування в найменуванні акціонерного товариства його типу.

У правових системах країни Європейського Союзу публічними компаніями визнаються лише такі, які здійснили публічну пропозицію своїх цінних паперів. Будь-які інші критерії не можуть бути використані, щоб назвати компанію публічною чи приватною.

Термін «публічні компанії» є запозиченим вітчизняними науковцями із західної літератури (від англ. “public company”) і застосову-

ється, наприклад, щодо компаній, створених у країнах Євросоюзу і перелічених у статті 1 Другої директиви Ради 77/91/ЕЕС від 13 грудня 1976 р. Сучасні закордонні публічні компанії утворюються в рамках правових систем певних структурних одиниць, тому мають асоціації та офіційні позначення, які є окремими та відокремленими за державою, в якій вони проживають. Наприклад, у Сполучених Шта-

Таблиця 2

Характерні особливості діяльності компаній

Критерії	Публічні компанії	Приватні компанії
Включення до біржового реєстру	Обов'язковість включення до біржового реєстру	Можливість допущення до торгів за категорією позалістингових цінних паперів
Обіг акцій на вторинному ринку	Вільний	Обмежений
Обмеженість пропозицій акцій	Пропозиції необмеженому колу інвесторів	Обмежене коло осіб
Вимоги до розкриття інформації про діяльність компанії	Повне висвітлення	Менш жорсткі
Перевірка незалежним аудитором	Обов'язкова	Звітність не потребує висновку аудитора
Вимоги до корпоративного управління компанією	Посилені	Відсутні або низькі

Джерело: складено за джерелом [11]

тах публічна компанія зазвичай є типом корпорації (хоча корпорація не обов'язково є публічною компанією), у Великобританії це, як правило, акціонерне товариство (plc), у Франції – “société anonyme” (SA), а в Німеччині – “Aktiengesellschaft” (AG) [10]. Хоча загальна ідея публічної компанії може бути схожою, відмінності є значущими і лежать в основі міжнародно-правових суперечок щодо промисловості та торгівлі. Особливості діяльності іноземних компаній представлено у табл. 2.

Публічна компанія є вигіднішою формою підприємництва порівняно з іншими через значну інвестиційну привабливість та ліквідність активів. Особливі риси, що відрізняють діяльність публічних компаній, від інших суб'єктів представлено на рис. 2, серед них слід назвати такі:

- широке коло учасників, тобто акції можуть бути запропоновані до продажу необмеженої кількості майбутніх акціонерів;
- прозорість рішень, тобто потенційному покупцю доступна істотна, об'єктивна та достовірна інформація для подальшого оцінювання та аналізу;
- законність дій, тобто участь у біржових торгах, на відміну від неорганізованого ринку, сприяє врегулюванню попиту та пропозицій на акції;
- відкритість та доступність, тобто інформація про операції з організованого ринку у відкритих джерелах виступає базою для оцінювання та аналізу її стейкхолдерами;
- сталість бізнес-моделей, тобто докладання найбільших зусиль для мінімізації свого нега-



Рис. 2. Особливості діяльності публічних компаній

тивного впливу на довкілля, суспільство та економіку за одночасної максимізації позитивного впливу.

Публічні акціонерні товариства в Україні є публічними лише формально, за назвою, адже за 1991–2020 рр. в країні не було й не планується жодного проведення процедури IPO. Зазначений факт піддає сумніву публічність компанії через відсутність емітентів акцій публічних пропозицій в Україні [12].

На рис. 3. представлено динаміку IPO українських компаній, яка свідчить про 28 угод на суму 2 647 млн. дол. США, що було укладено протягом 2005–2013 рр. на фондових біржах Польщі, Великобританії та Канади.

У розрізі секторів найбільша частина IPO припадає на компанії сільського господарства (39%), половину від цієї групи становлять сектори нерухомості (18%) та металургічної і гірничодобувної спеціалізації (14%), потім йдуть компанії харчового сектору (11%), нафтогазової діяльності (7%), компанії, що спеціалізуються на фінансових послугах, транспорті та логістиці (по 4%), промислове виробництво (3%) [13].

Реальне залучення капіталу публічними компаніями через акції на фондовому ринку в Україні практично відсутнє, емітентам дешевше і простіше залучити кошти на зовнішніх ринках, через облігації, кредити, прямі інвестиції тощо. Зазначене окреслює проблеми, що потребують найскорішого вирішення, серед них слід назвати такі:

- підвищення рівня капіталізації компанії через нарощування ринкової вартості капіталу для публічних компаній, професійна діяльність яких повинна бути орієнтована на зростання ринкової вартості акцій і залучення інвестиційного капіталу за рахунок внутрішньої ефективності, підвищення рівня корпоративного управління та контролю, а також забезпечення відкритості, прозорості та соціально-екологічної відповідальності бізнесу;

- формування ефективних джерел фінансування за рахунок розширення кола фінансових інструментів та ресурсів; проблема дефіциту фінансових ресурсів пояснюється обмеженими

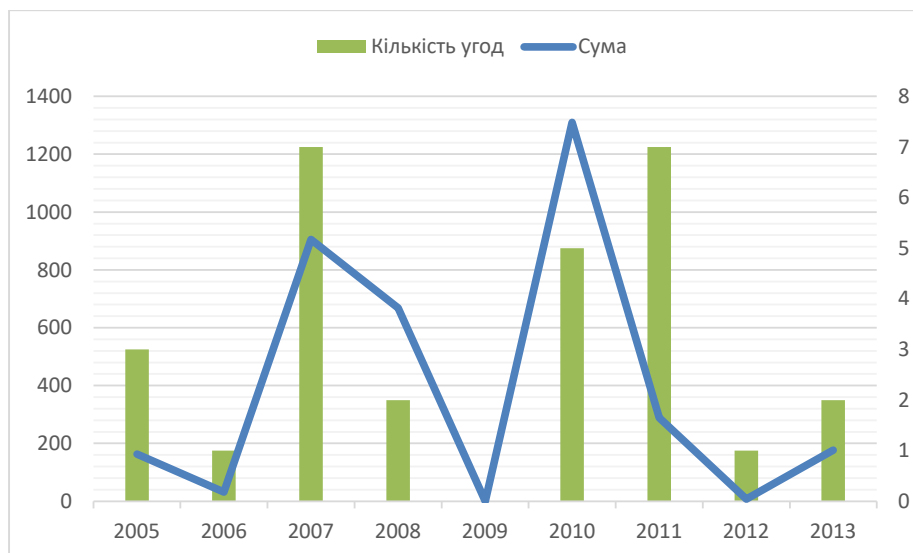


Рис. 3. Динаміка IPO українських компаній

Джерело: складено за джерелом [13]

можливостями залучення ресурсів на фінансових ринках, незважаючи на головну перевагу публічних компаній бути учасниками фондового ринку, та недоліками законодавчої бази з регулювання їх діяльності тощо; для більшості акціонерних товариств саме нерозвиненість елементів фінансового забезпечення стає тією лімітуючою умовою, яка заважає подальшому вдалому розвитку відтворювальних процесів (виготовлення продукції, отримання доходів і накопичень шляхом використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів); наявність у достатньому обсязі та ефективне використання фінансових ресурсів є індикаторами стійкого фінансового стану компаній.

Висновки. Акціонерні товариства є найефективнішою формою господарювання в умовах ринкової економіки через можливість забезпечення централізації капіталу, збереження цілісності залученого капіталу. Для спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів в українському законодавстві визначено особливості правового статусу публічних акціонерних товариств (публічних компаній) та приватних акціонерних товариств. Зазначено, що ведення господарської діяльності у формі публічної компанії покращує інвестиційну привабливість та підвищує ліквідність активів через прозорість та відкритість діяльності. Доведено, що індикатором розвитку публічних компаній є наявність публічних пропозицій акцій на фондовому ринку України. Низький рівень розвитку та невеликий інструментарій фондового ринку України суттєво обмежує потенційні можливості до підвищення рівня капіталізації публічних компанії через нарощування ринкової вартості капіталу та актуалізує проблему дефіциту фінансових ресурсів для забезпечення відкритості, прозорості та соціально-екологічної відповідальності бізнесу.

Перспективою подальших досліджень є розгляд концептуальних основ формування та розміщення фінансових ресурсів публічних компаній, орієнтованих на засади сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Леось О., Дегерменджи Д., Хазах А. Публічні акціонерні товариства: проблеми розвитку та управління. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2012. № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_4_5 (дата звернення: 08.06.2021).
2. Мельник О., Сироїшко К., Дмитрієва О. Акціонерні товариства в Україні: стан та основні проблеми функціонування. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 61–67.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 08.06.2021).
4. Про затвердження Положення про порядок створення відкритих акціонерних товариств на базі майна об'єктів незавершеного будівництва : Постанова КМУ від 29 листопада 1996 р. № 270. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270-96-%D0%BF#Text> (дата звернення: 08.06.2021).
5. Про внесення змін до Положення про порядок створення відкритих акціонерних товариств на базі майна об'єктів незавершеного будівництва : Постанова КМУ від 25 серпня 2004 р. № 1076. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1076-2004-%D0%BF#Text> (дата звернення: 08.06.2021).
6. Про акціонерні товариства : Закон України від 17 вересня 2008 р. № 514-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text> (дата звернення: 08.06.2021).
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах : Закон України від 23 березня 2017 р. № 1983-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1983-19#Text> (дата звернення: 08.06.2021).
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів : Закон України від 16 листопада 2017 р. № 2210-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/221019> (дата звернення: 08.06.2021).

9. Ткачук Д. Публічні та приватні акціонерні товариства: про зміщення меж. *Юрист закон*. 2018. № 6.
10. Публічна компанія. URL: https://www.wigi.wiki/wiki/uk/Public_companiy (дата звернення: 08.06.2021).
11. Публічність акціонерних товариств: новий зміст, нові перспективи (законопроект 5592-д) URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/02/5592d_Presentation_roundtable_Nov.6.2017.ua_.pdf
12. Зайцева Л. Обмеженість інструментарію фондового ринку в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 3. С. 32–38.
13. Полякова А. Огляд ринку первинного публічного розміщення акцій та перспективи виходу українських компаній на IPO. *InVenture*. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/oglyad-rinku-pervinnogo-publichnogo-rozmishennya-akcij-ta-perspektivi-vihodu-ukrayinskih-kompanij-na-ipo> (дата звернення: 08.06.2021).
6. Zakon Ukrainy "Pro akcionerni tovarystva" vid 17.09.2008 r. № 514-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text> (accessed 8 June 2021).
7. Zakon Ukrainy "Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shhodo pidvyshhennja rivnja korporativnogho upravlinnja v akcionernykh tovarystvakh" vid 23.03.2017 r. № 1983-VIII. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1983-19#Text> (accessed 8 June 2021).
8. Zakon Ukrainy "Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shhodo sproshhennja vedennja biznesu ta zaluchennja investycij emitentamy cinnykh paperiv" vid 16.11.2017 r. №2210-VIII. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/221019> (accessed 8 June 2021).
9. Tkachuk D. (2018) Publichni ta pryvatni aktsionerni tovarystva: pro zmishchennya mezh [Public and private joint stock companies: the shift of boundaries]. *Yuryst zakon* (electronic journal), no. 6. Available at: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA011255 (accessed 8 June 2021).
10. Publichna kompanija [Public company]. Available at: https://www.wigi.wiki/wiki/uk/Public_company (accessed 8 June 2021).
11. Publichnistj akcionernykh tovarystv: novyj zmist, novi perspektivy (zakonoproekt 5592-d) [Publicity of joint-stock companies: new content, new perspectives (Bill 5592-d)]. Available at: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/02/5592d_Presentation_roundtable_Nov.6.2017.ua_.pdf (accessed 8 June 2021).
12. Zaytseva L. (2021) Obmezhenist' instrumentariyu fondovoho rynku v Ukraini [Limited stock market tools in Ukraine. Investments: practice and experience]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, no. 3, pp. 32–38.
13. Poljakova A. (2020) Oghljad rynku pervynnogho publichnogho rozmishennja akcij ta perspektivy vykhodu ukrajinsjkykh kompanij na IPO. [Market overview of the initial public offering of shares and prospects for Ukrainian companies to go public]. *InVenture*. Available at: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/oglyad-rinku-pervinnogo-publichnogo-rozmishennya-akcij-ta-perspektivi-vihodu-ukrayinskih-kompanij-na-ipo> (accessed 8 June 2021).

REFERENCES:

1. Leos' O., Dehermendzhy D., Khazakh A. (2014) Publichni aktsionerni tovarystva: problemy rozvytku ta upravlinnja [Public joint stock companies: problems of development and management]. *Derzhavne upravlinnja: udoskonalennya ta rozvytok* (electronic journal), no. 4. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_4_5 (accessed 8 June 2021).
2. Mel'nyk O., Syroyizhko K., Dmytriyeva O. (2019) Aktsionerni tovarystva v Ukraini: stan ta osnovni problemy funktsionuvannya [Joint-stock companies in Ukraine: status and main problems of functioning]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 11, pp. 61–67.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021) Kil'kist' yurydychnykh osib za orhanizatsiynymy formamy [Quantity of legal entities by organizational forms vying]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 8 June 2021).
4. Postanova KМУ "Pro vnesennja zmin do Polozhennja pro porjadok stvorennja vidkrytykh akcionernykh tovarystv na bazi majna ob'ektiv nezavershenogho budivnyctva" vid 25.08.2004 r. № 1076. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1076-2004-%D0%BF#Text> (accessed 8 June 2021).
5. Postanova KМУ "Pro zatverdzhennja Polozhennja pro porjadok stvorennja vidkrytykh akcionernykh tovarystv na bazi

УДК 2964

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-8>

Ігнатович Л.С.

аспірантка

Запорізького національного університету

Ignatovich Liliya

Graduate Student

Zaporizhzhia National University

ДОСЛІДЖЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

INVESTIGATION OF BANKRUPTCY INSURANCE OF THE INSURANCE COMPANY

АНОТАЦІЯ

Аналіз ймовірності банкрутства важливий для всіх суб'єктів страхового ринку, в тому числі для Національного банку України, який як регулятор ринку фінансових послуг зацікавлений у забезпеченні стабільності та фінансової стійкості страхового ринку, особливо якщо протягом останніх років спостерігається тенденція до зменшення страховиків. Метою дослідження є визначення ймовірності банкрутства страхової компанії на прикладі ТДВ «СК «МОТОР-ГАРАНТ»» на основі зарубіжних та вітчизняних методик, таких як моделі Таффлера-Тішоу, Спрінгейта, О.П. Зайцевої. Розглянуто моделі визначення ймовірності банкрутства страхової компанії, виявлено їх основні переваги та недоліки, а також можливості використання у практичній діяльності. Доведено, що оцінка ймовірності банкрутства страхових компаній у сучасних умовах ведення бізнесу дає змогу визначити реальне положення страховика на ринку та виявити критичні моменти у діяльності.

Ключові слова: банкрутство, страховики, страховий ринок, діагностика ймовірності банкрутства, моделі оцінки банкрутства страхових компаній.

АННОТАЦИЯ

Анализ вероятности банкротства важен для всех субъектов страхового рынка, в том числе для Национального банка Украины, который как регулятор рынка финансовых услуг заинтересован в обеспечении стабильности и финансовой устойчивости страхового рынка, особенно если в течение последних лет наблюдается тенденция к уменьшению страховщиков. Целью исследования является определение вероятности банкротства страховой компании на примере ОДО «СК «МОТОР-ГАРАНТ»» на основе зарубежных и отечественных методик, таких как модели Таффлера-Тিশоу, Спрингейта, А.П. Зайцевой. Рассмотрены модели определения вероятности банкротства страховой компании, выявлены их основные преимущества и недостатки, а также возможности использования в практической деятельности. Доказано, что оценка вероятности банкротства страховых компаний в современных условиях ведения бизнеса позволяет определить реальное положение страховщика на рынке и выявить критические моменты в деятельности.

Ключевые слова: банкротство, страховщики, страховой рынок, диагностика вероятности банкротства, модели оценки банкротства страховых компаний.

ANNOTATION

The analysis of probability of bankruptcy is one of directions of financial analysis, and the general purpose of financial analysis – rendering assistance in development of reasonable and effective administrative decisions. The analysis is important for all subjects of the insurance market, including the National Bank of Ukraine, as the regulator of the financial services market, which is interested

in the financial stability of the insurance market. Especially, if in recent years there has been a tendency to reduce the number of insurers. The bankruptcy probability assessment may be carried out by the management of the company itself to identify weaknesses and prevent bankruptcy. There is great interest in methods that allow assessing the probability of bankruptcy in advance, predicting the onset of financial insolvency of the organization. Analysis of the likelihood of bankruptcy allows the company to obtain an objective assessment of its activities, can adjust it in the right direction by taking prompt or preventive measures. The aim of the research is to determine the probability of bankruptcy of the insurance company, by the example of ALC "IC "Motor-Garant" on the basis of foreign and domestic models, such as Taffler-Tishaw, Springate, A.P. Zaitseva. Analysis of the likelihood of bankruptcy by several methods will be carried out on the basis of the data reflected in the company's financial statements. These models are considered to determine the probability of bankruptcy of the insurance company, determining their main advantages and disadvantages, as well as the possibility of their use in practice. It is proved, that the estimation of probability of bankruptcy of insurance companies in modern conditions of doing business allows to define the real situation of the insurer in the market and to reveal critical moments in activity. As a matter of fact, the earth models were started for the old enterprises, but is it the land has its own specifics. However, one should take into account that all forecasting methods have their limitations and inaccuracies. For the most complete and accurate analysis it is recommended to rely on the results of three or more different models.

Key words: bankruptcy, insurers, insurance market, diagnosis of bankruptcy probability, models of assessment of bankruptcy of insurance companies.

Постановка проблеми. Діагностика банкрутства передбачає своєчасне виявлення неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності та низької маркетингової активності страховика. Аналіз ймовірності банкрутства важливий для всіх суб'єктів українського страхового ринку, особливо якщо взяти до уваги, що за 2 роки кількість страхових компаній зменшилась на 66 компаній. Загальна кількість українських страхових компаній станом на 1 січня 2021 року становила 215 [1]. Страхувальники, які перш за все зацікавлені в отриманні страхового відшкодування, не мають змоги точно оцінити платоспроможність того чи іншого страховика і є зацікавленими в тому, аби страховик був платоспроможним. Для ефективного управління страховою компа-

нією необхідно проводити не лише фінансовий аналіз поточної діяльності і стану, але й діагностувати його щодо можливого банкрутства в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню вивчення ймовірності банкрутства страховика приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема розробленням моделей визначення ймовірності банкрутства займалися такі вчені, як Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, Г. Тішоу, Д. Дюран, Р. Сайфуллін, О.О. Терещенко, С.В. Куликов [2; 3; 6]. Однак це питання потребує подальшого дослідження, особливо в таких аспектах, як визначення сутності поняття «банкрутство» та вивчення моделей оцінювання ймовірності банкрутства страхової компанії.

Так, О.О. Терещенко вважає, що банкрутство пов'язано з неспроможністю юридичної особи задовольнити в установленій для цього строк заявлені до неї з боку кредиторів вимоги й виконати зобов'язання перед бюджетом.

І.А. Бланк зауважує, що банкрутство – це реалізація катастрофічних ризиків підприємства в процесі його фінансової діяльності, внаслідок якої воно не здатне задовольнити у встановлені терміни пред'явлені з боку кредиторів вимоги й виконати зобов'язання перед бюджетом [4]. Закон України «Про банкрутство» визначає, що банкрутство – це встановлений судовим органом стан підприємства, у якому воно не здатне поновити свою платоспроможність за допомогою санаційних заходів або мирової угоди, отже, підприємство потребує ліквідації [5].

Найбільш точне визначення банкрутства, на мою думку, дає С.В. Куликов, який визначає банкрутство суб'єкта господарювання як його крах, викликаний технічною або фізичною нездатністю суб'єкта господарювання погасити взяті на себе фінансові зобов'язання. Банкрутство суб'єкта господарювання являє собою стан, коли реальна ринкова вартість активів фірми нижче суми їх зобов'язань [6].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основною метою статті є аналіз фінансового потенціалу СК «МОТОР-ГАРАНТ» та оцінка вірогідності банкрутства за допомогою багатофакторних моделей Таффлера-Тішоу, Спрінгейта та О.П. Зайцевої.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ймовірності банкрутства страхових компаній у сучасних умовах господарювання дає змогу не лише визначити реальний стан ведення бізнесу, але й виявити критичні моменти у діяльності страховиків [7].

Насамперед це важливо для розроблення маркетингової стратегії та під час антикризового управління. Саме тому дослідження шляхів удосконалення формування системи забезпечення страхової компанії від банкрутства є досить актуальним. За визначенням О.В. Кнейслера, успішне антикризове фінансове управління – це передусім управління, яке базується на вмінні правильно застосовувати досягнення сучасного фінансового менеджменту. Ефективність антикризового фінансового управління зумовлюється здатністю підприємства конструктивно реагувати на зміни, що загрожують його нормальному функціонуванню [8].

Для оцінювання вірогідності банкрутства компанії використовують різні математичні моделі та методи. Аналізуючи дані фінансової звітності страхової компанії, можемо сформулювати фінансові показники, на основі яких визначається ймовірність банкрутства страхової компанії.

Проведемо аналіз за допомогою багатофакторних моделей Таффлера-Тішоу, Спрінгейта та О.П. Зайцевої. Отримані дані згрупуємо у звітну оцінку вірогідності банкрутства компанії.

Модель Таффлера-Тішоу. Ця модель була розроблена британськими вченими Р. Таффлером та Г. Тішоу за результатами тестування більш ранньої моделі Альтмана на даних звітності британських компаній.

Чотирьохфакторна модель Таффлера має такий вигляд:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

де X_1 – відношення прибутку від продажів до сплати податку до суми поточних зобов'язань; X_2 – відношення суми поточних активів до загальної суми зобов'язань; X_3 – відношення суми поточних зобов'язань до загальної суми активів; X_4 – відношення виручки до загальної суми активів.

Модель Спрінгейта. Г. Спрінгейт побудував модель на підставі дослідження впливу 19 фінансових показників. У процесі розроблення

Таблиця 1

Оцінка вірогідності банкрутства СК «МОТОР-ГАРАНТ» за моделлю Таффлера

Показник	2018 рік	2019 рік
Відношення прибутку до сплати податку до суми поточних зобов'язань	-0,62	0,71
Відношення суми поточних активів до загальної суми зобов'язань	1,67	2,08
Відношення суми поточних зобов'язань до загальної суми активів	0,05	0,05
Відношення виручки до загальної суми активів	0,33	0,56
Z-score	-0,05	0,75
Вірогідність банкрутства:		
– якщо $Z > 0,3$, то вірогідність банкрутства низька		
– якщо $Z < 0,2$, то банкрутство більш ніж вірогідне		
Вірогідність банкрутства	Висока	низька

Таблиця 2

Оцінка вірогідності банкрутства СК «МОТОР-ГАРАНТ» за моделлю Спрінгейта

Показник	2018 рік	2019 рік
Початкові дані		
Активи	307 726	318 974
Оборотний капітал	96 184	116 225
Операційний прибуток	-127 561	25 885
Виручка	102 656	179 653
Короткострокові зобов'язання	15 960	16 694
Прогнозна модель платоспроможності Спрінгейта		
X1	0,31	0,36
X2	-0,41	0,08
X3	-7,99	1,55
X4	0,33	0,56
Z-score	-6,09	1,87
Вірогідність банкрутства компанії:		
– якщо $Z < 0,862$, то компанія є потенційним банкрутом		
Вірогідність банкрутства компанії	висока	низька

моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, що вважалися найкращими, Г. Спрінгейтом було відібрано чотири коефіцієнта, на підставі яких була побудована модель оцінювання вірогідності банкрутства компанії [9].

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта здійснюється за такою формулою:

$$Z = 1,03X1 + 3,07X2 + 0,66X3 + 0,4X4,$$

де X1 – оборотний капітал/баланс; X2 – операційний прибуток/баланс; X3 – операційний прибуток/короткострокові зобов'язання; X4 – виручка (нетто) від реалізації/баланс.

Модель О.П. Зайцевої. Наступна модель прогнозування вірогідності банкрутства, за якою зроблено розрахунок, була запропонована професором О.П. Зайцевою [10].

Таблиця 3

Оцінка вірогідності банкрутства СК «МОТОР-ГАРАНТ» за моделлю О.П. Зайцевої

Показник	2018 рік	2019 рік
Початкові дані	-131 071	0
Виручка (нетто) від реалізації товарів, продукції, послуг	102 656	179 653
Дебіторська заборгованість	34 152	45 957
Короткострокові фінансові вкладення	8 830	46 708
Грошові кошти	53 055	27 138
Грошові кошти	112 143	132 919
Середня сума капіталу і резервів	120 320	247 827
Довгострокові зобов'язання	51 126	47 266
Позикові кошти	0	0
Кредиторська заборгованість	12 481	11 994
Інші короткострокові зобов'язання	3 479	4 700
Короткострокові зобов'язання	15 960	16 694
Валюта балансу	307 726	318 974
Модель О.П. Зайцевої для оцінки ризику банкрутства компанії		
X1	-1,09	0,00
X2	0,37	0,26
X3	0,26	0,23
X4	-1,28	0,00
X5	0,56	0,26
X6	3,00	1,78
Kфакт	-0,15	0,27
Kп		1,87
Вірогідність банкрутства компанії:		
– якщо $K_{\text{факт}} > K_{\text{п}}$, то висока вірогідність		
– якщо $K_{\text{факт}} < K_{\text{п}}$, то низька вірогідність		
Вірогідність банкрутства компанії		Компанія стійка

Регресійна формула розрахунку є такою:

$$K = 0,25X1 + 0,1X2 + 0,2X3 + 0,25X4 + 0,1X5 + 0,1X6.$$

Отримані результати можна інтерпретувати таким чином:

1) $X1 - K_{куп}$ – коефіцієнт збитковості компанії, що характеризується відношенням чистого збитку до власного капіталу;

2) $X2 - K_z$ – коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості;

3) $X3 - K_c$ – показник співвідношення короткострокових зобов'язань і найбільш ліквідних активів, цей коефіцієнт є зворотною величиною показника абсолютної ліквідності;

4) $X4 - K_{зр}$ – збитковість реалізації продукції, що характеризується відношенням чистого збитку до об'єму реалізації цієї продукції;

5) $X5 - K_{фл}$ – коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику) – відношення позикового капіталу (довгострокові і короткострокові зобов'язання) до власних джерел фінансування;

6) $X6 - K_{заг}$ – коефіцієнт завантаження активів як величина, зворотна коефіцієнту оборотності активів, – відношення загальної величини активів компанії (валюти балансу) до виручки.

Підіб'ємо підсумки і сформуємо звідну таблицю даних за всіма моделями.

Таблиця 4

Звідна оцінка вірогідності банкрутства СК «МОТОР-ГАРАНТ»

Модель	Оцінка вірогідності банкрутства	
	2018 рік	2019 рік
Модель Таффлера-Тішоу	висока	Низька
Модель Спрінгейта	висока	Низька
Модель О.П. Зайцевої		компанія стійка

Таким чином, провівши аналіз фінансового потенціалу СК «МОТОР-ГАРАНТ» і проаналізувавши оцінку вірогідності банкрутства, можемо резюмувати, що всі три моделі свідчать про те, що у 2018 році компанія була в скрутному становищі, ризик настання банкрутства був високим. У 2019 році ситуація покращується, компанію можна охарактеризувати як фінансово стійку, здатну своєчасно виконати зобов'язання відповідно до укладених договорів страхування, а ризик настання банкрутства мінімальний. Визначено, що не можна виділити єдиного правильного підходу до прогнозування банкрутства, практично неможливо використовувати ефективно в Україні без модифікацій та адаптацій розглянуті моделі.

Слід відзначити, що іноземні моделі визначались для західних підприємств, а будь-яка країна має свою специфіку. Ці моделі не адаптовані до нашої вітчизняної економіки, вони засновані тільки на використанні балансових показників та фінансової звітності і не враховують стан галузі, аналіз конкурентів, доходи

та витрати споживачів, вплив інфляції тощо. Всі моделі містять набір різних показників, мають територіальну специфіку, і жодна з них не може претендувати на універсальність.

Незважаючи на названі недоліки, ці моделі мають високу ймовірність оцінювання і досить дієві на практиці. Для порівняння, ці моделі можна використовувати для підтвердження результатів як окремо, так і в сукупності, що, правда, з певним корегуванням. Найбільш помітна залежність між моделями в динаміці. За проведеним адаптивним аналізом можна стверджувати, що українським підприємствам для аналізу фінансового стану та прогнозування банкрутства найбільш доцільно використовувати модель Таффлера та Спрінгейта.

На початкових етапах розвитку страхової компанії фінансова надійність забезпечується здебільшого розмірами та якістю статутного капіталу, а в подальшому також іншими елементами власного капіталу, резервним капіталом, вільними резервами, нерозподіленим прибутком.

З розвитком страхової діяльності зростає роль таких чинників.

1) Збалансованість страхового портфеля. Від його стану залежать суми надходжень страхових премій, обсяги страхових виплат, величина страхових резервів, інвестиційні можливості, обсяг витрат на ведення справи, фінансові результати і, зрештою, ринкова вартість самої страхової компанії. Особливе значення для формування страхового портфеля має оперативне реагування страховика на задоволення попиту на ті страхові послуги, які в ринкових умовах відповідають інтересам страхувальників [11].

2) Андеррайтингова політика. Вона передбачає розроблення, обґрунтування та визначення страхового тарифу, тобто беззбитковий розвиток страховика та встановлення раціональної ціни на страхові послуги для страхувальників. Андеррайтинг слід розглядати як об'єктивний процес, метою якого є забезпечення еквівалентності між прийнятим страховиком ризиком (обсягом відповідальності) та розміром отриманої страхової премії [12].

3) Зважена інвестиційна політика. Добре організована інвестиційна діяльність підвищує якість послуг, наданих страховою компанією, а також визначає положення страховика на ринку страхових послуг. За рахунок інвестування фондів страхових компаній відбувається зростання власних коштів, що дає змогу знизити обсяг залучення зовнішніх джерел фінансування. Крім цього, вкрай важливим фактором є те, що інвестування сприяє розвитку бізнесу і дає можливість власникам самостійно керувати ним [13].

4) Достатність страхових резервів. Склад страхових резервів та їх обсяги залежать від здійснюваних страховиком видів страхування, строків дії договорів, рівномірності розподілу ризиків у часі тощо. Сформовані за встановленими методами, саме вони відображають обсяг страхових зобов'язань і можуть протистояти

ним. Джерелом формування страхових резервів є страхові премії.

5) Перестраховання. Воно полягає у передачі частини відповідальності страховика за певну плату іншому страховику (перестраховику). Саме перестраховання як унікальне економічне явище нівелює загрози фінансовій стійкості страховика, пов'язані з прийняттям на страхування об'єктів зі значною вартістю, незбалансованим страховим портфелем, коливанням технічних результатів страхової діяльності [11].

До заходів із покращення операційної діяльності страхової компанії необхідно віднести такі:

– продуктова диверсифікація, розроблення нових та модернізація наявних страхових продуктів у контексті максимального задоволення споживачів та охоплення всіх незайнятих ніш ринку;

– територіальна диверсифікація, збільшення мережі представництв, збільшення мережі агентів з акцентом на середні та малі міста й сільську місцевість країни;

– впровадження онлайн-продажів страхових продуктів;

– підвищення ефективності управління адміністративними витратами та витратами на збут із використанням принципів відсікання зайвого, критичної необхідності, розрахунку ефективності понесених витрат, конкурсних закупівель, прозорості, неупередженості [11].

ТДВ «СК «МОТОР-ГАРАНТ»» веде активну роботу з формування збалансованої структури страхового портфеля, збільшуючи продуктову диверсифікацію у напрямі розроблення нових та модернізації наявних страхових продуктів.

У 2019 році у компанії істотно збільшилась частка менш ризикових видів страхування в структурі портфеля, що позитивно вплинуло на фінансові показники. Проте компанії варто переглянути політику щодо формування страхових резервів, тому що їх рівня в капіталі компанії виявилось недостатньо в аналізованому періоді.

Задля покращення операційної діяльності необхідно збільшення мережі представництв та мережі агентів, впровадження онлайн-продажу страхових продуктів, підвищення ефективності управління адміністративними витратами та витратами на збут із використанням принципів відсікання зайвого, критичної необхідності, розрахунку ефективності понесених витрат, конкурсних закупівель, прозорості, неупередженості.

Висновки. Визначення схильності страхової компанії до банкрутства є важливим критерієм для оцінювання діяльності страхової компанії. Діагностика вірогідності банкрутства компанії проводиться на основі аналізу фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності. Результатом обчислення є можливість виявити ознаки схильності до банкрутства ще на ранніх етапах його розвитку та вжити ефективних заходів щодо виходу з нього.

Загальна оцінка фінансового стану СК «МОТОР-ГАРАНТ» за трьома моделями (моделі Тафлера-Тішоу, Спрінгейта та О.П. Зайцевої)

може бути визначена як задовільна. У 2019 році фінансовий стан страховика покращився порівняно з 2018 роком, що свідчить про відсутність серйозних проблем у страхової компанії у 2019 році.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рейтинг страхових компаній України. URL: <https://forinsurer.com/top> (дата звернення: 20.05.2021).
2. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2009. 412 с.
4. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент : учебный курс. Киев : Ника-Центр Эльга, 2007. 451 с.
5. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : Закон України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/784-14> (дата звернення: 20.05.2021).
6. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций : учебное пособие. Ростов-на-Дону : Феникс ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2006. 224 с.
7. Налукова Н.В., Гузела М.О. Інтегральні моделі оцінки ймовірності банкрутства страховика у сучасних умовах. *Світ фінансів*. 2017. Вип. 4. С. 99–110.
8. Кнейслер О.В. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Тернопіль : Економічна думка, 2008. 240 с.
9. Шапурова О.О. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств. *Економіка і держава*. 2009. № 4. С. 59–64.
10. Островська Г.В. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 2(31). С. 99–111.
11. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика : монографія. Черкаси : Черкаський ЦНТІ, 2009. 578 с.
12. Горулев Д.А., Богоявленский С.Б., Тарасевич Л.А. Имущественное страхование: виды, рискология, страховые продукты. URL: http://gorulev.ru/files/FINEC/lections_books/book_PropIns.pdf (дата звернення: 15.05.2021).
13. Рекуненко І.І., Чорна С.В. Особливості інвестиційної діяльності страхових компаній. *Економіка і суспільство*. № 8. С. 666–672.
14. Жумік О. В., Стадник Ю. А. Оцінка ймовірності банкрутства українських страхових компаній. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка*. 2016. Вип. 8. С. 200–206.

REFERENCES:

1. Reytng strakhovykh kompaniy Ukrainy [Rating of insurance companies in Ukraine]. Available at: <https://forinsurer.com/top> (accessed 20 April 2021).
2. Podol'skaya V.A., Yarish A.V. Finansovyy analiz [Financial analysis]: ucheb. posobiye. (2007). Kyiv: Tsentr ucheb. lit-ry, p.488.
3. Tereshchenko A.A. (2009) Finansovaya sanatsiya i bankrotstvo predpriyatiy [Financial rehabilitation and bankruptcy of enterprises]. Kyiv: KNEU, p. 412.
4. Blank I.A. (2007) Finansovyy menedzhment: uchebnyy kurs [Financial management: training course]. Kyiv: Nika-Center Elga, p. 451.
5. The Law of Ukraine "On the renewal of the payroll ability of a worker or his bankruptcy". Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/784-14> (accessed 20 April 2021).

6. Kulikov S.V. (2006) Financial analysis of insurance organizations: textbook [Financial analysis of insurance organizations]. Novosibirsk, p. 224.
7. Nalukova, N.V. (2017) Intehral'ni modeli otsinky ymovirnosti bankrutstva strakhovyka u suchasnykh umovakh [Integral models for assessing the insurer's bankruptcy among the current minds]. *Svit finansiv*, pp. 99–110.
8. Kneisler O.V. (2008) Finansovyy menedzhment [Financial management]. Ternopil: Ekonomichna Dumka, p. 240.
9. Shapurova O.O. (2009) Modeli otsinky bankrutstva ta kryzovoho stanu pidpryemstv [Models of assessment of bankruptcy and crisis of enterprises]. *Economy and state*, no. 4, pp. 59–64.
10. Ostrovskaya G.V. (2011) Analiz praktyky vykorystannya zarubizhnykh metodyk (modeley) prohnozuvannya ymovirnosti bankrutstva pidpryemstv [Analysis of the practice of using foreign methods (models) for predicting the probability of bankruptcy of enterprises]. *Galician Economic Bulletin*, no. 2(31), pp. 99–111.
11. Tkachenko N.V. (2009) Zabezpechennya finansovoyi stiykosti strakhovykh kompaniy: teoriya, metodolohiya ta praktyka [Ensuring the financial stability of insurance companies: theory, methodology and practice: monograph]. Cherkasy: Cherkasy CNTI, p. 578.
12. Gorulev D.A., Bogoyavlensky S.B., Tarasevich L.A. Property insurance: types, riskology, insurance products. Available at: http://gorulev.ru/files/FINEC/lections_books/book_Proplns.pdf (accessed 20 April 2021).
13. Rekunenko I.I. Peculiarities of investment activity of insurance companies / Rekunenko I.I., Chorna S.V. // *Economy and society*, no. 8, pp. 666–672.
14. Zhumik O.V., Stadnyk Y.A. (2016). Otsinka ymovirnosti bankrutstva ukrayins'kykh strakhovykh kompaniy [Assessment of the probability of bankruptcy of Ukrainian insurance companies]. *Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics*, no. 8, pp. 200–206.

УДК 65.012.12

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-9>

Коробчук У.В.
*спеціаліст вищої категорії,
директор відокремленого структурного підрозділу фахового коледжу
Енергодарського інституту державного та муніципального управління
імені Р.Г. Хеноха
Класичного приватного університету*

Фрішко І.О.
*викладач кафедри менеджменту та економіки
Енергодарського інституту державного та муніципального управління
імені Р.Г. Хеноха
Класичного приватного університету*

Абрамова О.В.
*старший викладач,
методист відокремленого структурного підрозділу фахового коледжу
Енергодарського інституту державного та муніципального управління
імені Р.Г. Хеноха
Класичного приватного університету*

Korobchuk Ulyana
*Specialist of the highest category, director
SE Professional College of the Energodar Institute
of State and Municipal Management named after R. Khenokh
of the Classical Private University*

Frishko Inna
*Lecturer at the Department of Management and Economics,
Energodar Institute of Public and Municipal Administration
named after R. Khenokh of the Classic Private University*

Abramova Olga
*Senior lecturer, Methodist SE Professional College of the
Energodar Institute of State and Municipal Management
named after R. Khenokh of the Classical Private University*

МЕТОДИКА КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

METHODOLOGY FOR QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE MANAGEMENT CULTURE OF MODERN ORGANIZATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті конкретизовано сутність поняття «управлінська культура» та розмежовано поняття управлінської і організаційної культури. Визначено основні структурні елементи управлінської культури, які слугують критеріями кількісного вимірювання її рівня. Для кількісного вимірювання кожного елементу управлінської культури вибрано методики вітчизняних та іноземних авторів, які передбачають розрахунок коефіцієнтів або надання бальних оцінок, що дає змогу здійснювати розрахунки у єдиному вимірнику. Як узагальнюючий показник запропоновано використовувати інтегральний коефіцієнт, який враховує оцінку кожного елементу управлінської культури та відповідний ваговий коефіцієнт, що віддзеркалює значимість певного елементу у загальній оцінці. Практична цінність розробленої методики полягає у можливості відстеження динаміки змін кількісних характеристик управлінської культури у часі, а також діагностики стану кожного з її елементів.

Ключові слова: управлінська культура, елементи управлінської культури, кількісне вимірювання, інтегральний показник, бальні оцінки.

АННОТАЦІЯ

В статті конкретизована сутність поняття «управленческая культура» і розграничені поняття управленческой і організаційної культури. Определены основные структур-

ные элементы управленческой культуры, которые являются критериями количественного измерения ее уровня. Для количественного оценивания каждого элемента управленческой культуры выбраны методики отечественных и зарубежных авторов, которые предусматривают расчет коэффициентов или предоставление балльных оценок, что позволяет осуществлять расчеты в едином измерителе. В качестве обобщающего показателя предложено использовать интегральный коэффициент, который учитывает оценку каждого элемента управленческой культуры и соответствующий весовой коэффициент, отражающий значимость определенного элемента в общей оценке. Практическая ценность разработанной методики заключается в возможности отслеживания динамики изменений количественных характеристик управленческой культуры во времени, а также диагностики состояния каждого из ее элементов.

Ключевые слова: управленческая культура, элементы управленческой культуры, количественное измерение, интегральный показатель, балльные оценки.

ANNOTATION

The first researches of the essence, structure, typology of the internal culture of organizations, as well as its effect on the results of economic activity, is in the late 70's of the last century. However, this thematic area has not lost its relevance so far. Culture can be

a tool to influence the actions of employees, provide a competitive advantage of the organization, and also act as the basis for the development and promotion of the corporate brand. Scientific works of many domestic and foreign authors are dedicated to the problems of researching the essence and structure of management culture. However, mostly the issues that are considered by scientists are related to the formation of theoretical concepts of management culture, the definition of its essence, the correlation with the organizational and corporate culture. At the same time, insufficient attention is paid to the development of practical tools for measuring its level. The purpose of the article is clarification of the essence of the concept of "management culture", selection of its main elements and development of methodological tools for quantitative assessment of the management culture of modern organizations. The article gives a concretization of the essence of the concept of «management culture» and makes a differentiation between the concepts of management and organizational culture. Identified the main structural elements of managerial culture, which serve as criteria for quantitative measurement of its level. We have chosen for quantitative measurement of each element of management culture the methods of domestic and foreign authors, which provide for the calculation of coefficients or the provision of scores, which makes it possible to carry out calculations in a single measure. As a summarizing indicator we propose to use an integral coefficient, which considers the evaluation of each element of management culture and the corresponding weighting factor, which reflects the significance of a particular element in the overall assessment. The weighting factors are determined on the basis of the opinions of experts, which can be scientists, heads of organizations, and third-party consultants. The practical value of the developed method consists in the possibility of tracing the dynamics of changes in the quantitative characteristics of management culture over time, and also the diagnostics of the condition of each of its elements.

Key words: management culture, elements of management culture, quantitative measurement, integral indicator, scores.

Постановка проблеми. Проведення перших досліджень сутності, структури, типологізації внутрішньої культури організацій, а також її впливу на результати господарської діяльності припадає на кінець 70-х років минулого століття. Однак зазначений тематичний напрям досі не втратив своєї актуальності. Культура може слугувати інструментом впливу на дії співробітників, забезпечувати створення конкурентних переваг організації, а також виступати базисом для розроблення та просування організаційного бренду. Останнім часом дослідники приділяють увагу визначенню та розмежуванню сутності понять «організаційна культура», «корпоративна культура» та «управлінська культура», а також розробленню відповідних інструментів їх оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження сутності та структури управлінської культури присвячено науковій праці багатьох вітчизняних та іноземних авторів, таких як С. Королюк (обґрунтування структури та змісту управлінської культури керівника загальноосвітнього навчального закладу, виокремлення її компонентів, видів та рівнів сформованості) [4], В. Новосолов (розгляд актуальних питань культури управління, зокрема питань проведення ділових нарад, прийому відвідувачів, складання ділових документів, встановлення раціонального режиму роботи з листами, утримання адміністративних примі-

щень, обладнання та засобів оргтехніки) [10], В. Садковий (розгляд сутності та структури культури управління, філософських та психологічних її аспектів) [5], А. Вініченко (розгляд особливостей формування культури управління в сучасному соціумі, зумовлених нормами та принципами суспільної моралі, етики, естетики, права; виокремлення взаємозалежних елементів, а саме культури працівників управління, культури процесу управління, культури умов праці та культури документації) [1], П. Жукаускас (розроблення теоретичної концепції культури управління, розгляд культури управління як невід'ємного елементу організаційної культури) [20].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак певний дослідницький та прикладний інтерес має пошук методичних інструментів вимірювання та оцінювання рівня сформованості управлінської культури.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є уточнення сутності поняття «управлінська культура», виокремлення основних її елементів та розроблення методичного інструментарію кількісного оцінювання управлінської культури сучасних організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір певного методичного інструментарію оцінювання управлінської культури потребує конкретизації її змісту та визначення критеріїв оцінювання. Нині однозначного визначення поняття «управлінська культура» не існує. Більшість вітчизняних та іноземних авторів розуміє під управлінською культурою сукупність знань, умінь, цінностей, мотивів та норм поведінки керівника організації або відповідність особистісних якостей керівника чинним вимогам (табл. 1).

Безсумнівним вважаємо той факт, що носієм управлінської культури є керівник, однак тлумачення змісту управлінської культури лише як сукупності вимог до особистісних якостей менеджера, на наш погляд, є дещо обмеженим, оскільки процес управління передбачає не лише безпосередню взаємодію керівника і підлеглих, але й певні дії щодо організації праці, прийняття та реалізації управлінських рішень, забезпечення інформаційного обміну всередині організації [17; 19].

Також слід розмежувати поняття управлінської та організаційної культури. Деякі науковці вважають управлінську культуру складовим елементом організаційної культури. Опрацювання літературних джерел [11; 15; 16; 18] дає змогу узагальнити визначення сутності поняття «організаційна культура» як сукупності переконань, цінностей, моральних та етичних норм більшості працівників організації, організаційної філософії, мікроклімату та артефактів, що формується внаслідок міжособистісної взаємодії членів організації та/або в результаті цілеспрямованого впливу керівництва задля адаптації організації до зовнішнього середовища та досягнення організаційних цілей. Отже,

Таблиця 1

Трактування поняття «управлінська культура» вітчизняними та іноземними авторами

Визначення поняття	Автор(и)
Система управлінських знань та вмінь, особистісних якостей, цінностей, мотивів діяльності та норм поведінки керівника	С. Трапцін [6, с. 187], С. Корольок [4, с. 19], Ю. Палеха, В. Кудін [12, с. 35]
Відповідність управлінця вимогам, що висуваються до управлінської діяльності та особистісних якостей керівника	В. Свистун та співавтори [14, с. 10], В. Новосолов [10, с. 4]
Взаємозв'язок культури керівників, культури процесу управління, умов праці, ведення документації	Ф. Хміль [17, с. 488], П. Закаревичюс [19, с. 203]
Сукупність прийомів адаптації організації до вимог зовнішнього середовища, узгоджена сукупність організаційних, управлінських, технологічних та неформальних міжособистісних відносин	Енциклопедичний словник з державного управління [2, с. 362]

Джерело: складено авторами

управлінська культура впливає на формування організаційної культури, тому її можна вважати окремим феноменом внутрішньоорганізаційного середовища.

Таким чином, управлінська культура – це сукупність знань та вмінь (професіоналізм), цінностей і норм поведінки (стиль лідерства) керівників організацій, що є підґрунтям для створення ефективної організаційної структури, забезпечення оптимальних умов праці, ефективності внутрішньоорганізаційних комунікацій та управлінських рішень. Отже, з огляду на виокремленні елементи управлінської культури для кількісного її вимірювання можна використовувати інтегральний показник, який враховує оцінку кожного елементу та відповідний ваговий коефіцієнт, а також розраховується за такою формулою:

$$UK = \sum_{n=1}^N E_n \times K_{ваз,е}, \quad (1)$$

де UK – інтегральна оцінка управлінської культури, ч. од.; E_n – бальна оцінка n -го елементу управлінської культури, ч. од.; $K_{ваз,е}$ – ваговий коефіцієнт n -го елементу управлінської культури, ч. од.

Вагові коефіцієнти визначаються на підставі думок експертів, якими можуть виступати науковці, керівники організацій, сторонні консультанти. Для кількісного вимірювання кожного елементу управлінської культури ми вибрали методики, що передбачають визначення коефіцієнтів або надання бальних оцінок, які задля забезпечення однорідності одиниць вимірювання легко можна перевести в частки одиниці відповідно до максимального балу (табл. 2).

Так, для оцінювання професійних і ділових якостей керівника ми вибрали методику комплексної оцінки якості праці керівників, розроблену Науково-дослідним інститутом праці Державного комітету СРСР з праці та соціальних питань (м. Москва) [7], яка дає можливість оцінити у балах професійно-кваліфікаційний рівень (освіта, стаж роботи, раціоналізаторська діяльність), ділові якості (компетентність, навички організації праці персоналу, використання новітніх методів управління, здатність розвивати ділові якості робітників, приймати обґрунтовані рішення, поєднання в роботі ін-

тересів колективу й виробництва, особиста дисципліна, комунікабельність), складність функцій, які виконують керівники (технологічна складність трудового процесу, комплексність робіт, самостійність виконання робіт, масштаб і складність керівництва, додаткова відповідальність) та результати управлінської праці (кількість виконаних планових і позапланових робіт, якість результатів праці).

Систему цінностей та особливості організаційної поведінки керівника найбільш повно характеризує вибраний ним стиль керівництва (лідерства). Однак з огляду на те, що не існує найліпшого або найгіршого стилю керівництва, доцільним вважаємо застосування адаптованої «Методики для вивчення стилю керівництва в педагогічному колективі» [3, с. 165], яка дає змогу визначити ступінь задоволення підлеглих стилем управління керівника. Адаптація методики передбачає усунення специфіки авторського варіанта опитувальника, спрямованої на проведення дослідження у педагогічних колективах.

Для оцінювання ефективності організаційної структури доцільно використовувати коефіцієнти керованості, раціональності структури, централізації управлінських функцій, співвідношення кількості лінійного та функціонального персоналу, формалізації праці менеджерів, цілеспрямованості структури управління, повноти охоплення функцій управління та їх дублювання [13, с. 113].

При цьому для визначення узагальнюючого показника можна використовувати формулу (1) з урахуванням спрямування впливу та ваги кожного коефіцієнта у загальній оцінці ефективності організаційної структури.

Оцінка рівня організації праці управлінського персоналу передбачає визначення коефіцієнтів, що характеризують ступінь мотивації, рівень оснащення службових приміщень засобами оргтехніки, рівень інформованості керівників, ступінь регламентації управлінської праці, відповідність рівня та профіля освіти менеджера займаній посаді. Узагальнюючим показником, що характеризує рівень організацій управлінської праці, є середнє арифметичне значення розрахованих коефіцієнтів.

Оцінювання якості внутрішньоорганізаційного обміну інформацією має передбачати ви-

Таблиця 2

**Методичний інструментарій оцінювання управлінської культури
за її складовими елементами**

Елемент управлінської культури	Вага	Методика оцінювання елементу	Параметри оцінювання
Професійні та ділові якості керівника	0,2	Методика оцінки якості праці керівників [7, с. 17]	Професійно-кваліфікаційний рівень, ділові якості керівника, складність функцій, які виконує керівник, результати управлінської праці
Стиль керівництва (лідерство)	0,25	Адаптована «Методика для вивчення стилю керівництва в педагогічному колективі» [3, с. 165]	Ступінь задоволення працівників стилем керівництва менеджера
Організаційна структура	0,1	Методика оцінки рівня розвитку організаційної структури управління [13, с. 113]	Рівень керованості, раціональність структури, централізація управлінських функцій, співвідношення кількості лінійного та функціонального персоналу, формалізація праці менеджерів, цілеспрямованість структури управління, повнота охоплення функцій управління, дублювання функцій управління
Умови праці	0,2	Методика оцінки умов праці управлінського персоналу [8, с. 205]	Ступінь мотивації керівника, рівень оснащення робочих місць оргтехнікою, рівень інформованості керівників, ступінь регламентації управлінської праці, відповідність рівня та профіля освіти менеджера займаній посаді
Якість внутрішньоорганізаційного обміну інформацією	0,1	Оцінка основних характеристик управлінської інформації [9, с. 75]	Достовірність інформації; питома вага корисних відомостей в одиниці інформації; своєчасність та захищеність інформації
Ефективність розроблення та реалізації рішень	0,15	Коефіцієнтний аналіз	Глибина спеціалізації управлінських робіт; надійність системи реалізації рішень; ступінь обґрунтованості управлінських рішень
Разом	1,00		

Джерело: розроблено авторами

значення достовірності інформації; питома вага корисних відомостей, що містяться в одиниці інформації; своєчасності та захищеності інформації [9, с. 75]. Як узагальнюючий показник можна використовувати суму розрахованих коефіцієнтів, що характеризують якість внутрішнього інформаційного обміну.

Для характеристики ефективності системи розроблення та реалізації управлінських рішень можна використовувати коефіцієнти глибини спеціалізації управлінських робіт (відношення профільних для певного підрозділу робіт до загальної кількості управлінських рішень, прийнятих у підрозділі); надійності системи реалізації управлінських рішень (відношення кількості нереалізованих рішень до загальної кількості прийнятих рішень) [13, с. 113]; обґрунтованості управлінських рішень (відношення кількості обґрунтованих управлінських рішень до загальної кількості прийнятих рішень). Узагальнюючим показником у цьому разі може бути середнє арифметичне значення розрахованих коефіцієнтів.

Таким чином, запропонована методика кількісної оцінки рівня управлінської культури дає змогу визначити внесок кожного її елементу до загального підсумку з урахуванням відповідних вагових коефіцієнтів, що характеризують ступінь їх значимості для формування управлінської культури. Практична цінність

розробленої методики полягає у можливості відстеження динаміки змін кількісних характеристик управлінської культури у часі, а також діагностики стану кожного з її елементів.

Висновки. Визначено основні складові частини управлінської культури, серед яких слід назвати професіоналізм і стиль лідерства керівника, рівень ефективності організаційної структури, рівень організації праці управлінського персоналу, якість внутрішньоорганізаційного інформаційного обміну та ефективність системи розроблення й реалізації управлінських рішень. Розмежовано поняття управлінської та організаційної культури як культури впливу й культури реагування відповідно.

Запропонована методика кількісного оцінювання рівня управлінської культури передбачає визначення інтегрального показника, який враховує оцінку кожного її елементу та відповідний ваговий коефіцієнт, що віддзеркалює значимість певного елементу у загальній оцінці управлінської культури. Для кількісного вимірювання кожного елементу управлінської культури вибрано методики, які передбачають визначення коефіцієнтів або надання бальних оцінок. Застосування розробленої методики забезпечує відстеження динаміки змін кількісних характеристик управлінської культури у часі, а також діагностику стану кожного з її елементів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Вініченко А. Особливості формування «культури управління» в сучасному соціумі. *Науковий вісник УМО. Серія «Педагогіка»*. 2016. № 1. URL: https://lib.iitta.gov.ua/713955/1/Vinichenko_Naukoviy_visnik_UMO_№1%282016%29.pdf (дата звернення: 27.05.2021).
- Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю. Сурмін та ін.; за ред. Ю. Ковбасюка, В. Трошинського, Ю. Сурміна. Київ : НАДУ, 2010. 820 с.
- Коломінський Н. Психологія педагогічного менеджменту : навчальний посібник. Київ : МАУП, 1996. 176 с.
- Королюк С. Розвиток управлінської культури керівника загальноосвітнього навчального закладу : монографія. Полтава : ПОІППО, 2007. 168 с.
- Садковий В. та ін. Культура управління : монографія. Харків : НУЦЗУ, 2018. 218 с.
- Менеджмент в освіті : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. С. Трапицына. Москва : Юрайт, 2018. 413 с.
- Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий и дифференциации должностных окладов). Москва : Экономика, 1989. 55 с. URL: <http://www.gostrf.com/normadata/1/4293832/4293832186.pdf> (дата звернення: 28.05.2021).
- Методы исследования экономических процессов : монография / под. ред. Ф. Зиновьева. Симферополь : Феникс, 2009. 244 с.
- Назарова Г. Управлінська інформація як фактор розвитку економічної організації. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2001. № 436. С. 73–81. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9652/1/16.pdf> (дата звернення: 28.05.2021).
- Новоселов В. Элементы культуры управления. Москва : Экономика, 1971. 104 с.
- Озирська Н. Концептуальні відмінності та точка перетину організаційної та корпоративної культури. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2015. Вип. 13. Ч. 3. С. 91–93.
- Палеха Ю., Кудін В. Культура управління та підприємництва : навчально-методичний посібник. Київ : МАУП, 1998. 96 с.
- Петренко Л., Трейтяк М. Оцінювання рівня організації управління підприємством. *Стратегія економічного розвитку України. Теорія і практика стратегічного управління*. 2015. № 36. С. 107–117. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=seru_2015_36_14 (дата звернення: 30.05.2021).
- Свистун В. та ін. Розвиток управлінської культури керівників професійно-технічних навчальних закладів : навчальний посібник. Київ : ІПТО НАПН України, 2015. 141 с.
- Скриптунова Е., Свиркова Е. Организационная культура. Понятие. Элементы. Факторы, влияющие на формирование. Способы корректировки. 2019. URL: <http://aximaconsult.ru/article-corporate-culture> (дата звернення: 27.05.2021).
- Харчишина О. Дослідження сутності категорії «організаційна культура». *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 2(56). С. 148–151. DOI: [https://doi.org/10.26642/jen-2011-2\(56\)%204.2-148-151](https://doi.org/10.26642/jen-2011-2(56)%204.2-148-151)
- Хміль Ф. Основы менеджменту : підручник. Київ : Академ-видав, 2003. 608 с.
- Шейн Э. Организационная культура и лидерство. Построение, эволюция, совершенствование / пер. с англ., под ред. В. Спивака. Санкт-Петербург ; Москва ; Харьков ; Минск : Питер, 2002. 336 с.
- Zakarevičius P. Organizacijos kultūra kaip pokyčių priežastis ir pasekmė. *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. Management of Organizations: Systematic Research*. 2004. № 30. P. 201–209.
- Žukauskas P., Vveinhardt J., Andriukaitienė R. (April 18th 2018). The Theoretical Aspect of Management Culture as Part of Organizational Culture, Management Culture and Corporate Social Responsibility. *IntechOpen*. DOI: 10.5772/intechopen.70624. URL: <https://www.intechopen.com/books/management-culture-and-corporate-social-responsibility/the-theoretical-aspect-of-management-culture-as-part-of-organizational-culture#B60> (дата звернення: 31.05.2021).

REFERENCES:

- Vinichenko A. (2016) Osoblyvosti formuvannya "kul'tury upravlinnja" v suchasnomu sociumi [Features of the formation of "management culture" in modern society]. *Naukovyj visnyk UMO. Serija "Pedagoghika"*, no 1. Available at: https://lib.iitta.gov.ua/713955/1/Vinichenko_Naukovyj_visnyk_UMO_№1%282016%29.pdf (accessed 27 May 2021).
- Encyklopedychnyj slovnyk z derzhavnogho upravlinnja (2010) [Encyclopedic dictionary of public administration] / Uklad.: Ju. Surmin ta in. ; za red. Ju. Kovbasjuka, V. Troshhynskjogho. Kyiv: NADU. (in Ukrainian)
- Kolominskyj N. (1996) Psykholohija pedagoghichnogho menezhmentu [Psychology of pedagogical management]: navedch. posib. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)
- Koroljuk S. (2007) Rozvytok upravlinsjkoji kul'tury kerivnyka zagaljnoosvitnjogho navchalnjogho zakladu [Development of managerial culture of the head of a secondary school]: monoghrafija. Poltava: POIPPO. (in Ukrainian)
- Sadkovyj V. ta in. (2018) Kul'tura upravlinnja [Management culture]: monoghrafija. Kharkiv: NUCZU. (in Ukrainian)
- Trapitsyna S. (ed.) (2018) Menedzhment v obrazovanii [Management in education]: uchebnik i praktikum dlya bakalavriata i magistratury. Moscow: Yurayt. (in Russian)
- Ekonomika (1989). Metodicheskie rekomendatsii po otsenke slozhnosti i kachestva raboty spetsialistov (dlya ustanovleniya kvalifikatsionnykh kategoriy i differentsiatsii dolzhnostnykh okladov) [Methodological recommendations for assessing the complexity and quality of the work of specialists (for the establishment of qualification categories and differentiation of official salaries)]. Moscow. Available at: <http://www.gostrf.com/normadata/1/4293832/4293832186.pdf> (accessed 28 May 2021). (in Russian)
- Zinov'ev F. (ed.) (2009) Metody issledovaniya ekonomicheskikh protsessov [Methods for researching economic processes]: monografiya. Simferopol': Feniks. (in Russian)
- Nazarova Gh. (2001) Upravlinsjka informacija jak faktor rozvytku ekonomichnoji orghanizacii [Management information as a factor in the development of economic organization]. *Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Lvivjsjka politekhnika". Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku*, no. 436, pp. 73–81. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9652/1/16.pdf> (accessed 28 May 2021).

10. Novoselov V. (1971) Elementy kul'tury upravleniya [Elements of management culture]. Moscow: Ekonomika. (in Russian)
11. Ozirsjka N. (2015) Konceptualjni vidminnosti ta tochka pere-tynu orghanizacijnoji ta korporatyvnoji kuljтуры [Conceptual differences and the point of intersection of organizational and corporate culture]. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho der-zhavnogho universytetu. Serija: Ekonomichni nauky*, vol. 13, no. 3, pp. 91–93.
12. Palekha Ju., Kudin V. (1998) Kuljtura upravlinnja ta pidpryjem-nyctva [Management and entrepreneurship culture]: navch.-metod. posib. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)
13. Petrenko L., Trejtjak M. (2015) Ocinjuvannja rivnja orghanizaciji upravlinnja pidpryjemstvom [Assessing the level of organization of enterprise management]. *Strateghija eko-nomichnogho rozvytku Ukrainy. Teorija i praktyka strateghich-nogho upravlinnja*, no. 36, pp. 107–117. Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C-21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=seru_2015_36_14 (accessed 30 May 2021).
14. Svystun V. (ed.) (2015) Rozvytok upravlinjskoji kuljтуры kerivnykiv profesijno-tehnychnykh navchalnykh zakladiv [Development of management culture of heads of vocational schools]: navch. posib. Kyiv: IPTO NAPN Ukrainy. (in Ukrainian)
15. Skriptunova E., Svirkova E. (2019) Organizatsionnaya kul'tura. Ponyatie. Elementy. Faktory, vliyayushchie na formirovanie. Sposoby korrektyrovki [Organizational culture. Concept. Ele-ments. Factors influencing the formation. Correction methods]. Available at: <http://aximaconsult.ru/article-corporate-culture> (accessed 27 May 2021).
16. Kharchyshyna O. (2011) Doslidzhennja sutnosti kategoriji "orghanizacijna kuljtura" [Research of the essence of the category "organizational culture"]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2(56), pp. 148–151. DOI: [https://doi.org/10.26642/jen-2011-2\(56\)%20Ch.2-148-151](https://doi.org/10.26642/jen-2011-2(56)%20Ch.2-148-151)
17. Khmilij F. (2003) Osnovy menedzhmentu [Fundamentals of management]: pidruch. Kyiv: Akademydav. (in Ukrainian)
18. Sheyn E. (2002) Organizatsionnaya kul'tura i liderstvo. Postro-enie, evolyutsiya, sovershenstvovanie [Organizational culture and leadership. Building, evolution, improvement] / per. s angl.; pod red. V.A. Spivaka. Sankt-Peterburg, Moscow, Khar'kov, Minsk: Piter. (in Russian)
19. Zakarevičius P. (2004) Organizacijos kultūra kaip pokyčių priežastis ir pasekmė. Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai [Organisation's culture as cause and consequence of changes]. *Management of Organizations: Systematic Research*, 30: 201–209.
20. Žukauskas P., Vveinhardt J., Andriukaitienė R. (April 18th 2018) The Theoretical Aspect of Management Culture as Part of Organizational Culture, Management Culture and Corporate Social Responsibility. IntechOpen. DOI: 10.5772/in-techopen.70624. URL: <https://www.intechopen.com/books/management-culture-and-corporate-social-responsibility/the-theoretical-aspect-of-management-culture-as-part-of-organizational-culture#B60> (accessed 31 May 2021).

УДК 339.138

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-10>**Могилова А.Ю.***доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара***Пономаренко Д.В.***студент
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара***Mohylova Anastasiia***Doctor of Sciences (Economy), Professor,
Professor of the Department of Marketing and International Management,
Oles Honchar Dnipro National University***Ponomarenko Daniil***Student
Oles Honchar Dnipro National University*

ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ ДЛЯ РИБОЛОВЛІ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ

PROMOTION OF FISHING GOODS AT THE UKRAINIAN MARKET

АНОТАЦІЯ

У зв'язку з постійним розвитком інновацій, які пов'язані зі способами просування товарів, потрібно постійно слідкувати за ними та аналізувати, щоби використовувати їх для покращення комерційного успіху. Головною помилкою, на нашу думку, є невелика увага до інтернет-просування, бо цей напрям із кожним роком набуває більшої популярності, а в умовах всемірної пандемії виходить на перші позиції. Досліджено просування товарів мережі фірмових магазинів "Fanatik" на ринку товарів для риболовлі. Задля з'ясування причин низьких продажів було проведено ABC-XYZ-аналіз асортименту мережі магазинів "Fanatik". Проаналізовано складові частини маркетингового комплексу ТМ "Fanatik" та комплекс просування товарів ТМ "Fanatik". Розроблено новий комплекс просування товарів ТМ "Fanatik" та визначено перспективи його застосування.

Ключові слова: просування, товар, комплекс просування, стимулювання збуту, прямий продаж, персональний маркетинг, реклама, зв'язки з громадськістю, інтернет-маркетинг, телемаркетинг.

АННОТАЦИЯ

В связи с постоянным развитием инноваций, связанных со способами продвижения товаров, нужно постоянно следить за ними и анализировать, чтобы использовать их для улучшения коммерческого успеха. Главной ошибкой, по нашему мнению, является небольшое внимание к интернет-продвижению, поскольку это направление с каждым годом приобретает большую популярность, а в условиях всемирной пандемии выходит на первые позиции. Исследовано продвижения товаров сети фирменных магазинов "Fanatik" на рынке товаров для рыбалки. С целью выяснения причин низких продаж был проведен ABC-XYZ-анализ ассортимента сети магазинов "Fanatik". Проанализированы составляющие маркетингового комплекса ТМ "Fanatik" и комплекс продвижения товаров ТМ "Fanatik". Разработан новый комплекс продвижения товаров ТМ "Fanatik" и определены перспективы его применения.

Ключевые слова: продвижение, товар, комплекс продвижения, стимулирование сбыта, прямая продажа, персональный маркетинг, реклама, связи с общественностью, интернет-маркетинг, телемаркетинг.

ANNOTATION

Due to the constant development of innovations related to the ways of promoting goods, they need to be constantly monitored and analyzed in order to use them to improve commercial success. The

main mistake, in our opinion, is a little attention to Internet promotion, because this area is becoming more popular every year, and with the conditions of a global pandemic comes to the fore. The promotion of goods of the "Fanatik" chain of branded stores at the market of fishing goods has been studied. TM "Fanatik" is one of the most successful companies of fishing goods in Ukraine, the target audience of the company is ordinary fishermen. In order to find out the reasons for low sales, ABC-XYZ conducted an analysis of the range of "Fanatik" chain stores. It is concluded that in almost all cities where there are "Fanatik" stores and which have been analyzed, the results are the same. The components of the marketing complex of TM "Fanatik" and the complex of promotion of goods of TM "Fanatik" are analyzed. The company uses almost the entire range of promotion tools, namely: direct marketing, personal sales, advertising, especially closely uses public relations and telemarketing, because it is thanks to them that it is possible to maintain a stable profit. But very little attention is paid to promotion through the online store, as a result of which the site began to lose visitors, and competitors gain consumers of the company. According to the results of the SWOT-analysis, it was determined that the main weaknesses of the company are the low level of service and opening hours of stores, and the main strengths are that the leader is Yuri Petrash himself and the lowest price on the market. The Ansoff matrix was used to determine the new strategy for the company. A new complex of promotion of "Fanatik" TM products has been developed and prospects for its application have been determined. It will be possible not only to improve the existing components of the old promotion complex, but also to use new, modern promotion components, which will significantly increase not only the profit from the online store, but also the overall annual profit of the company.

Key words: promotion, goods, promotion complex, sales promotion, personal marketing, advertising, public relations.

Постановка проблеми. Історично рибалка вважається одним із найбільш захоплюючих видів хобі, відпочинку, спорту, кожен знаходить в рибалці своє призначення, зростає, поширюється, розвивається. Активний відпочинок на природі став важливим елементом здорового способу життя, необхідний для постійної підтримки фізичних сил і духовної рівноваги. Проживаючи в мегаполісах, великих містах, де погана екологічна обстановка, де людина постійно стикається зі стресами, накопичує негативні емо-

ції, що, зрештою, негативно впливає на емоційний і психічний стан людини, багато хто шукає вихід із ситуації: одні відвідують фітнес-клуби, інші вважають за краще екстремальні види спорту, а є особлива категорія людей, фанатично відданих рибній ловлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Просування товарів досліджено багатьма науковцями та практиками, такими як Л.М. Ворона [1], О.М. Данкеєва [2], Л.М. Духновська [3], Т.І. Компанієць [4], Л.С. Мельничук [5], Л.С. Меша [6], Н.С. Носань [7]. Авторами приділено значну увагу сутності політики просування товарів, її вагомості для забезпечення комерційного успіху підприємства, охарактеризовано методи й форми виведення товарів на ринок.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте інноваційні способи просування неповністю аналізуються у наукових публікаціях. Особливо це стосується сфери риболовлі, де принцип організації системи просування дуже сильно відстає від сьогодення, тому багато підприємств через це не отримують очікуваного результату в продажах та впізнаванні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є надання рекомендацій щодо вдосконалення комплексу просування товарів на ринку риболовлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компанія “Fanatik” – український виробник риболовецьких приманок, яка була заснована рибалками-спортсменами – багаторазовими переможцями та призерами українських змагань різного рівня. Одним із засновників компанії є кращий спортсмен України з риболовного спорту, чемпіон світу й майстер спорту України Юрій Петраш. Зараз “Fanatik” – це провідна рибальська компанія України, яка росте на очах і працює над своїм асортиментом кожен день. Компанія відрізняється від інших тим, що має власне виробництво на території України, інші компанії які присутні на ринку, виготовляють свій товар на території Китаю, Японії та Кореї. Виробництво знаходиться недалеко від міста Дніпро. Більше 150 осіб працюють щодня над створенням якісного українського продукту.

“Fanatik” до літа 2020 року здійснювала реалізацію товару виключно через інтернет-магазин fanatik.com.ua. Аналізуючи кількість запитів споживачів щодо офлайн-покупок, а також зважаючи на зростаючий попит на продукцію компанії та збільшення франчайзингових пропозицій, керівники прийняли рішення про відкриття мережі фірмових магазинів. З осені 2020 року відкрито 15 фірмових магазинів в різних містах України.

Було проведено суміщений АВС-XYZ-аналіз асортименту товарів мережі магазинів “Fanatik” (табл. 1).

Аналіз маркетингових комунікацій мережі фірмових магазинів виявив, що переважно комунікація зі споживачами здійснюється через такі канали:

1) власний YouTube канал «Рыбалка с Юрием Петрашем», який дивляться понад 500 000 тис. рибалок; кількість підписників становить близько 232 000 осіб;

2) залучення риболовного каналу на телебаченні «Трофей» (переважно розміщення навчального контенту для рибалок з використанням товарів ТМ “Fanatik”);

3) сторінки у соціальних мережах Facebook та Instagram;

4) регулярне проведення семінарів з лову риби;

5) проведення фестивалів-змагань для новачків; у 2018–2019 роках проведено понад 10 подібних заходів.

За результатами аналізу маркетингової та економічної діяльності мережі фірмових магазинів на ринку України було виявлено сильні та слабкі сторони її діяльності (табл. 2).

Вважаємо, що низька ціна товару й лідер думок Юрій Петраш дадуть змогу нівелювати сезонні коливання продажів, але є певні проблеми, такі як низький рівень продажів у зимовий період і відсутність вудлиц в асортименті компанії.

Існує нецінове стимулювання збуту в мережі фірмових магазинів “Fanatik”.

ТМ “Fanatik” використовує нецінове стимулювання збуту насамперед за рахунок лідера думок та власника компанії Юрія Петраша. Він є одним з найулюбленіших та знаменитих рибалок України. Його відео на телеканалі «Трофей»

Таблиця 1

АВС-XYZ-аналіз асортименту товарів магазинів “Fanatik”

Товар	Обсяг продажів	Частка в обсязі, %	Частка в обсязі накопичувальним підсумком	АВС-аналіз	XYZ-аналіз
Свинцеві вантажки	3 549 200	18,6	18,6	A	X
Силікон	3 175 600	16,7	35,3	A	X
Прикормка	3 138 240	16,5	51,8	A	X
Годівниці	2 241 600	11,8	63,6	B	Y
Гачки	1 681 200	8,8	72,4	B	Z
Поплавці	1 606 480	8,4	80,9	B	Z
Леска	1 587 800	8,3	89,2	B	Y
Шнури	1 120 800	5,9	95,1	C	X
Флюорокарбон	934 000	4,9	100,0	C	Y

Таблиця 2

Сильні та слабкі сторони підприємства

Сильні сторони	Слабкі сторони
Низька ціна	Не завжди правильна викладка товару
Висока якість продукції	Низький рівень сервісу
Зручне місце розташування магазинів	Низький рівень продажів у зимовий період
Широкий та глибокий асортимент компанії	Графік роботи магазинів
Високе оновлення асортименту товарів	Відсутність в асортименті вудилищ для ловлі хижої та мирної риби
Широка мережа магазинів	Відсутність розвитку інтернет-магазину
Лідер думок Юрій Петраш	

та на YouTube дуже популярні у простих рибалок – цільової аудиторії компанії. ТМ використовує такі методи:

– набори від Юрія Петраша, тобто набори для ловлі риби, сформовані самим власником компанії;

– подарунковий капелюх з автографом під час покупки товару на виставці.

Персональний продаж у мережі магазинів “Fanatik” представлений у таких трьох напрямках:

– продаж у фірмових магазинах у містах України;

– продаж після звертання на сайті;

– продаж на щорічній виставці у Києві.

Слід зауважити, що рівень обізнаності продавців у магазинах та консультантів на сайті дуже незначний, тому персональний продаж з цих джерел не є максимально ефективним, а на виставці через присутність самого Юрія Петраша та спортивної команди рівень консультацій істотно покращується, а з ним підвищується середній чек продажів.

Компанія “Fanatik” у рамках прямого маркетингу використовує тільки розсилки електронною поштою за різних нагод, таких як нова продукція чи виставка у Києві. Проте слід зауважити, що розсилка поштою вже не дуже ефективна, набагато ефективніше робити розсилки у різних месенджерах.

ТМ “Fanatik” приділяє достатньо уваги зв’язками з громадськістю та постійно підтримує імідж свого власника Юрія Петраша. Насамперед головними майданчиками є телеканал «Трофей» та YouTube-канал, де виходять некомерційні ролики з навчанням ловити рибу у різних умовах.

Також компанія проводить безкоштовні дитячі та дорослі змагання по риболовлі, а також є основним спонсором змагань, де беруть участь люди з обмеженими можливостями.

Нині компанія рекламує тільки свою участь на виставці, інше подається або на YouTube-каналі, або у соціальних мережах. Також треба зауважити, що у компанії відсутня інтернет-реклама. Сторінки у Фейсбуці та Інстаграмі не просуваються, відсутня реклама у блогерів. Сайт не видається першим під час цільових запитів (табл. 3). SEO-просування сайту також на низькому рівні. Вважаємо це головною помилкою у комплексі просування товарів ТМ “Fanatik”, яку треба негайно виправляти, якщо компанія хоче збільшити обсяги продажу та прибутку, оскільки нині за умов пандемії більшість продажів здійснюється саме через Інтернет.

Очевидним є те, що ТМ “Fanatik” зараз відстає від своїх конкурентів та має найнижчі позиції у пошуковій системі по основних запитах у риболовній сфері.

Головною ідеєю створення нового комплексу просування є додання до добре працюючих старих складових частин (PR чи стимулювання збуту) нових, таких як інтернет-просування, або покращення наявних (наприклад, персональний продаж).

Висновки. Було розроблено новий комплекс просування, для ефективного формування якого ми визначили цілі компанії, такі як інформування нових споживачів, стимулювання збуту продукту чи послуг підприємства, а також інформування громадськості про діяльність підприємства. Ми проаналізували такі фактори, що впливають на комплекс просування:

– цілі підприємства (головною ціллю підприємства є стабілізація та підвищення продажів через інтернет-просування, а також збільшення кількості нових споживачів);

– стратегії підприємства (вибрано стратегію глибокого проникнення на ринок та розвитку товарів, тобто просування старих та нових товарів на діючому ринку);

Таблиця 3

Позиції у пошуковій системі GOOGLE за запитами

Назва компанії	Пошуковий запит				
	ватажки для риболовлі	купити вудку	гачки купити онлайн	принада для риболовлі	купити силіконову принаду
Fanatik	7	15	6	9	5
Ibis	5	1	4	3	1
Flagman	2	5	1	2	3

– цільова аудиторія (прості рибалки віком від 20 до 60 років, переважно чоловіки);

– етап життєвого циклу продукту (через те, що постійно виходять нові товари, життєві цикли товарів різняться, але більшість продукції перебуває на циклу зрілості чи зростання);

– обсяг ринку (виявлено, що ринок досить великий та не сконцентрований в одному місці);

– наявність ресурсів (ТМ “Fanatik” має можливість та ресурси для просування).

Розроблено стратегію просування, за якою було визначено, що головною ідеєю створення нового комплексу просування є додання до добре працюючих старих складових частин новітніх або покращення наявних. Основними елементами комплексу просування, котрі ми будемо використовувати, є такі:

1) цінове стимулювання продажу (додавати у розділ «Розпродаж» ціни на товари без знижки);

2) персональний продаж (проводити семінари з продавцями для їх більшої обізнаності);

3) прямий маркетинг (створювати розсилки через месенджери);

4) реклама (створювати потужний комплекс просування саме інтернет-магазину у пошукових системах).

Також слід розподілили бюджет по усіх складових частинах комплексу, а саме стимулювання збуту становить 10%, персональний продаж – 20%, прямий маркетинг – 10%, зв'язки з громадськістю – 30%, реклама – 30%.

Також у роботі зроблено повноцінний прогноз щодо результатів та виявлено, що, використовуючи розроблений комплекс просування товарів, ТМ “Fanatik” зможе не тільки покращити вже наявні складові частини свого старого комплексу просування, але й використовувати нові, сучасні складові частини просування, завдяки яким суттєво збільшиться не тільки прибуток від інтернет-магазину, але й загальний річний прибуток компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ворона Л.М. Сучасні технології просування товару. *Освіта і наука*. 2013. Ч. 4. С. 3–5.
2. Данкесва О.М. Інструменти мерчандайзингу як каталізатор прийняття рішень споживачів щодо купівлі товару. *Науко-*

вий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 4(66). С. 123–126.

3. Духновська Л.М. Процес просування інноваційної продукції на ринок. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2016. Вип. 11. С. 14–16.
4. Компанієць Т.І. Вплив реклами на просування споживчих товарів в умовах сучасного ринку. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. № 3(27). С. 63–67.
5. Мельничук Л.С. Бренд та його роль у процесі організації ефективних маркетингових комунікацій. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. С. 96–98.
6. Меша Л.С. Просування продукції на ринок. *Управління розвитком*. 2014. № 1. С. 38–39.
7. Носань Н.С. Персональний продаж як ефективний елемент маркетингових комунікацій промислових підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 19. С. 19–23.

REFERENCES:

1. Vorona L.M. (2013) Suchasni tekhnologii prosuvannia tovaru [Modern technologies of product promotion]. *Osvita i nauka* [Education and science], vol. 4, pp. 3–5.
2. Dankeieva O.M. (2014) Instrumenty merchandaizynhu yak katalizator pryiniattia rishen spozhyvachiv shchodo kupivli tovaru [Merchandising tools as a catalyst for consumer decision-making on the purchase of goods]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 4 (66), pp. 123–126.
3. Dukhnovska L.M. (2016) Protses prosuvannia innovatsiinoi produktsii na rynek [The process of promoting innovative products on the market]. *Visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.O. Sukhomlynskoho*, vol. 11, pp. 14–16.
4. Kompaniets T.I. (2014) Vplyv reklamy na prosuvannia spozhyvchykh tovariv v umovakh suchasnoho rynku [The impact of advertising on the promotion of consumer goods in today's market]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 3(27), pp. 63–67.
5. Melnychuk L.S. (2016) Brend ta yoho rol u protsesi orhanizatsii efektyvnykh marketynhovykh komunikatsii [Brand and its role in the process of organizing effective marketing communications]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 6, pp. 96–98.
6. Mesh L.S. (2014) Prosuvannia produktsii na rynek [Promotion of products on the market], no. 1, pp. 38–39.
7. Nosan N.S. (2016) Personalnyi prodazh yak efektyvnyi element marketynhovykh komunikatsii promyslovykh pidpriemstv [Personal selling as an effective element of marketing communications of industrial enterprises], no. 19, pp. 19–23.

УДК 658.8:005.523

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-11>**Нагорний Є.І.***кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник науково-дослідного сектору
Сумського державного педагогічного університету імені А.С.Макаренка***Березова С.М.***молодший науковий співробітник науково-дослідного сектору
Сумського державного педагогічного університету імені А.С.Макаренка***Nagornyi Yeugene***Candidate of Economic Sciences,
Leading Researcher of the Scientific and Research Sector
Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko***Berezova Svitlana***Junior Research Fellow of the Scientific and Research Sector
Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ ТЕСТУВАННЯМ РИНКОВИХ ПЕРСПЕКТИВ ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ¹

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR MANAGING MARKETING TESTING OF MARKET PROSPECTS PRODUCT INNOVATIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено організаційно-економічний механізм управління маркетинговим тестуванням ринкових перспектив товарних інновацій промислових підприємств. Розроблений механізм містить підсистеми інформаційного забезпечення, цільову, керуючу, керовану, контролінгу, забезпечуючу. До механізму також включено підсистему маркетингового тестування, яка складається з авторських теоретико-методичних підходів до оцінювання ринкових перспектив товарних інновацій на етапах інноваційного циклу їх розроблення. Механізм маркетингового тестування містить взаємозв'язки між підсистемами (вплив, взаємоузгодження, коригування, зворотного зв'язку) для отримання загального результату. Результатом впровадження запропонованого механізму є протестована на ринкову успішність товарна інновація, яка готова до комерціалізації, якій прогнозується успіх. Таким чином, підприємство-розробник отримує всі заплановані доходи й прибутки від її реалізації на ринку.

Ключові слова: товарні інновації, маркетингове тестування, ринкові перспективи, механізм, підсистема.

АННОТАЦИЯ

В статье приведен организационно-экономический механизм управления маркетинговым тестированием рыночных перспектив товарных инноваций промышленных предприятий. Разработанный механизм содержит подсистемы информационного обеспечения, целевую, управляющую, управляемую, контроллинга, обеспечивающую. В механизм также включена подсистема маркетингового тестирования, которая состоит из авторских подходов к оцениванию рыночных перспектив товарных инноваций на этапах инновационного цикла их разработки. Механизм маркетингового тестирования содержит взаимосвязи между подсистемами (влияния, взаимодействия, корректировки, обратной связи) для получения общего результата. Результатом внедрения предложенного механизма является протестированная на рыночную успешность товарная

инновация, которая готова к коммерциализации, которой прогнозируется успех. Таким образом, предприятие-разработчик получит все запланированные доходы и прибыль от ее реализации на рынке.

Ключевые слова: товарные инновации, маркетинговое тестирование, рыночные перспективы, механизм, подсистема.

ANNOTATION

The success of innovation activities of industrial enterprises to create product innovations depends on many factors. One of the main factors in this list is an objective assessment of their market prospects. This assessment can be carried out using the procedure of marketing testing, as it contains necessary methodological support and tools to determine the commercial prospects of product innovation at each stage of the innovation cycle. The effectiveness of marketing testing largely depends on how successfully organized this process in the enterprise, which actualizes the development of organizational and economic mechanism for managing marketing testing of market prospects for product innovations. This research is devoted to this question. The article presents the organizational and economic mechanism for managing marketing testing of market prospects of product innovations of industrial enterprises. The developed mechanism contains: subsystem of information support (internal and external information), target subsystem (tasks and purposes, criteria and principles of management of marketing testing), control subsystem (subjects which carry out management and functions which they carry out), the managed subsystem (divisions of the enterprise). Involved in marketing testing), providing a subsystem (methods and resources of management) and a subsystem of controlling the procedure of marketing testing of market prospects of product innovations. The mechanism also includes a subsystem of marketing testing, which consists of the author's theoretical and methodological approaches to assessing the market prospects of product innovations at the stages of the innovation cycle of their development. It is based on the following approaches:

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за проектом № 0119U100179 «Розробка науково-методичних засад та практичного інструментарію оцінювання комерційних (ринкових) перспектив товарних інновацій» та проектом № 0121U100657 «Інноваційна складова безпеки сталого розвитку старопромислових регіонів України: стратегічні напрями інституційного забезпечення і трансферу технологій в інноваційних ландшафтах»

theoretical and methodological approach to foresight research of future needs in product innovations; theoretical and methodological approach to the criterion base of evaluation and selection from a number of alternatives of innovative projects for the development of product innovations; theoretical and methodological approach to marketing testing and evaluation of market prospects of product innovations; theoretical and methodological approach to the diagnosis and strengthening of consumer capital of the enterprise; methodical approach, by which decisions are made on the readiness of product innovations to enter the market and complete the work on the procedure of marketing testing. The marketing testing mechanism contains the relationships between the subsystems (influence, coordination, and adjustment, feedback) to obtain an overall result. The result of the implementation of the proposed mechanism is tested for market success, developed product innovation, which is ready for commercialization, which is predicted to succeed, and the developer, thus, will receive all planned revenues and profits from its sale on the market. The conducted analysis is a future basis for the implementation of the developed organizational and economic testing mechanism in the practical activities of domestic innovative industrial enterprises.

Key words: product innovations, marketing testing, market prospects, mechanism, subsystem.

Постановка проблеми. Успішність інноваційної діяльності промислових підприємств зі створення товарних інновацій залежить від багатьох факторів. Одним із головних факторів тут є виконана об'єктивна оцінка їх ринкових перспектив. Це оцінювання можна провести за допомогою процедури маркетингового тестування, оскільки вона містить необхідне методичне забезпечення та інструментарій для визначення комерційних перспектив товарних інновацій на кожному етапі інноваційного циклу, що дасть змогу контролювати цю перспективність протягом усього процесу їх створення. Результативність маркетингового тестування багато в чому залежить від того, як успішно організований цей процес на підприємстві, що актуалізує розроблення організаційно-економічного механізму управління маркетинговим тестуванням ринкових перспектив товарних інновацій і його впровадження в практичну діяльність інноваційно активних промислових підприємств. Саме розробленню механізму управління присвячено дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетингове тестування ринкових перспектив товарних інновацій підіймала у своїх дослідженнях низка вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких можна відзначити С.М. Ілляшенка [1], В.Я. Кардаша [2], Ф. Котлера [3], Н.В. Краснокутську [4], Р. Купера [5], Ж.-Ж. Ламбена [6], П.Г. Перерву [7], Н.І. Чухрай [8], В.М. Щербаня [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у їх наукових роботах широко представлені різні методи та інструменти маркетингового тестування для оцінювання та відбору ринково успішних товарних інновацій. Питанням розроблення організаційно-економічного механізму управління маркетинговим тестуванням ринкових перспектив товарних інновацій в цих дослідженнях приділено недостатньо уваги. Саме це визначає

актуальність розроблення механізму управління маркетинговим тестуванням, який дасть підприємницькому сектору України можливість її впровадження у своїй діяльності в досить короткі терміни.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення організаційно-економічного механізму управління маркетинговим тестуванням ринкових перспектив товарних інновацій промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційно-економічний механізм будь-якої системи управління виробничо-господарською діяльністю підприємства містить підсистеми [10; 11] інформаційного забезпечення, цільову, керуючу, керовану, контролінгу, забезпечуючу. Розглянемо їх з точки зору системи управління маркетинговим тестуванням.

Підсистема інформаційного забезпечення містить вхідні та внутрішні інформаційні потоки, які необхідні для проведення процедури маркетингового тестування. До вхідної інформації, яка необхідна для проведення маркетингового тестування, належать дані про ринок, його кон'юнктуру, інформація про цільових споживачів, конкурентів, результати проведених маркетингових досліджень тощо. Ця інформація є вхідною для всіх елементів механізму тестування, саме вона використовується під час розрахунку комплексного показника оцінки ринкових перспектив товарних інновацій, а також вона необхідна для побудови ідеальної моделі товарних інновацій, тобто таких інновацій, які будуть максимально відповідати потребам і запитам цільових споживачів. До внутрішніх інформаційних потоків належить інформація, яка надходить від усіх підрозділів підприємства і вказує на актуальні дані про розроблювані товарні інновації, на ті параметри, якими володіють ці інновації (наприклад, під час розрахунку їх рівня новизни, конкурентоспроможності). Загалом інформаційне забезпечення дає змогу порівняти параметри (характеристики тощо) товарних інновацій, які в них заклали їх розробники, з тими, які хочуть бачити їх цільові споживачі, задля оцінювання їх ринкових перспектив.

Керуюча підсистема механізму маркетингового тестування містить суб'єкти управління та функції управління. Суб'єктами управління виступають вище керівництво підприємства, керівники функціональних відділів, керівник з тестування, які беруть участь як у розробленні та виготовленні товарних інновацій, так і в їх подальшому тестуванні. Загалом вище керівництво здійснює загальний контроль над маркетинговим тестуванням і приймає остаточне рішення за його результатами. Також до суб'єкта управління належить керівник з маркетингового тестування, який організовує всю діяльність над процедурою оцінювання ринкових перспектив товарних інновацій. До функцій управління маркетинговим тестуванням належать пла-

нування, організація, мотивація та контроль. Саме на керівника з маркетингового тестування покладено ці функції управління. Цей керівник залучає до тестування вибраних працівників із функціональних підрозділів підприємства, які будуть відповідати за виконання покладених на них функцій, де вони є компетентними. Ці працівники можуть як брати участь у тестуванні разово, тобто під час оцінювання ринкових перспектив інновацій одного виду, так і увійти до віртуального відділу тестування (під час оцінювання перспектив товарних інновацій різних видів). Доцільність створення реально діючого відділу тестування на постійній основі залежить від низки факторів, перш за все від фінансових можливостей та щорічної кількості створюваних зразків товарних інновацій або кількості товарних інновацій, що розроблюються в цей момент.

До цільової підсистеми механізму належать завдання, цілі та принципи управління маркетинговим тестуванням, а також цільові критерії. Головним завданням маркетингового тестування є оцінювання ринкових перспектив розроблюваних товарних інновацій. Цілями маркетингового тестування є комерціалізація успішних товарних інновацій, зниження інноваційних ризиків, підвищення ефективності інноваційної діяльності щодо розроблення товарних інновацій. Засадами управління маркетинговим тестуванням є комплексність (маркетингове тестування потрібно здійснювати на всіх етапах інноваційного циклу розроблення товарних інновацій, а не лише на етапі пробного маркетингу); узгодженість (в процедурі маркетингового тестування беруть участь фахівці підприємства, цільові споживачі та інші економічні контрагенти, таким чином прийняті рішення є узгодженими); об'єктивність (оцінювання ринкового успіху відбувається не на основі суб'єктивної впевненості керівництва, а за об'єктивними даними за результатами проведених досліджень); прогресивність та сучасність (під час маркетингового тестування використовуються новітні та прогресивні інструменти тестування); достовірність (результати маркетингового тестування є достовірними, для цього використовуються реальні дані із зовнішнього та внутрішнього середовища). Цільовими критеріями маркетингового тестування є одиничні показники – індикатори маркетингового тестування, на основі яких здійснюється оцінювання ринкових перспектив товарних інновацій (новизна, конкурентоспроможність, інноваційний ризик, інноваційний потенціал).

Підсистема забезпечення маркетингового тестування складається з методів та ресурсів управління. Для процедури маркетингового тестування необхідні такі ресурси, як матеріальні (дослідні зразки та прототипи товарних інновацій), кадрові (фахівці-тестувальники), фінансові (грошові кошти на оплату праці та організацію процедури тестування), інформаційні

(інформація з внутрішніх та зовнішніх джерел). Методами управління є соціально-психологічні, адміністративні, економічні та організаційні. Вони є загальними для всіх видів діяльності, тому не потребують окремого пояснення.

До керованої підсистеми механізму належать усі підрозділи підприємства, які залучені у процес розроблення та тестування товарних інновацій. Це відділ тестування (якщо він є реально створеним), маркетинговий відділ, відділ НДДКР, плановий відділ, відділ технолога, конструкторський відділ тощо. Об'єктом керованої підсистеми є оцінка ринкових перспектив товарних інновацій, а саме оцінка того, щоби протягом усіх етапів інноваційного циклу розроблення товарних інновацій їх ринкові перспективи були реальними (мали високий рівень перспективності). Безпосередня ця оцінка здійснюється в наступній підсистемі.

Підсистема маркетингового тестування складається з теоретико-методичних підходів до оцінювання ринкових перспектив товарних інновацій на етапах інноваційного циклу їх розроблення. В її основі лежать такі авторські підходи:

- теоретико-методичний підхід до форсайтних досліджень майбутніх потреб у товарних інноваціях, який, на відміну від наявних, дає змогу привести у відповідність проєктне завдання на розроблення товарних інновацій з реальними потребами й запитамі споживачів у них задля їх максимального врахування;

- теоретико-методичний підхід до критеріальної бази оцінки та відбору з низки альтернатив інноваційних проєктів з розроблення товарних інновацій, що містить різні групи критеріїв та одиничні критерії оцінки, а також методи, за допомогою яких відбуваються оцінювання та відбір інноваційних проєктів, і який, на відміну від наявних підходів, також передбачає одночасну кількісну багатofакторну оцінку їх рівня ринкових перспектив та комерційного успіху, що підвищує точність вибору найбільш ефективних проєктів;

- теоретико-методичний підхід до маркетингового тестування та оцінювання ринкових перспектив товарних інновацій, який, на відміну від наявних підходів, передбачає впровадження процедури такої оцінки на кожному етапі інноваційного циклу, а також містить низку методів та інструментів тестування та механізм їх поєднання, що дає змогу ефективно організувати інноваційну діяльність зі створення комерційно успішних товарних інновацій з високим рівнем перспективності;

- теоретико-методичний підхід до діагностики та посилення споживчого капіталу підприємства, який, на відміну від наявних підходів, включає відповідні інструменти, що дають змогу створити ще на ранніх етапах інноваційного циклу систему взаємовигідних взаємовідносин із цільовими споживачами для оцінювання ринкових перспектив розроблюваних товарних інновацій;

– методичний підхід, за допомогою якого приймають рішення про готовність товарних інновацій до виходу на ринок та закінчення робіт над процедурою маркетингового тестування, який містить чотири групи оціночних показників, а також алгоритм їх об'єднання в один комплексний показник, що дасть змогу оцінити ринкові перспективи розроблюваних товарних інновацій та прийняти один із варіантів управлінських рішень з їх комерціалізації за результатами цієї оцінки.

На виході з підсистеми маркетингового тестування маємо протестовану на ринкову успішність розроблену товарну інновацію, яка готова до комерціалізації. Ці товарні інновації пройшли випробування й готові до виведення на ринок, їм прогнозується успіх. В результаті впровадження запропонованого механізму підприємство-інноватор отримає всі заплановані доходи й прибутки від їх реалізації на ринку.

Розглянуті підсистеми формують організаційно-економічний механізм маркетингового



Рис. 1. Структурно-логічна схема організаційно-економічного механізму управління маркетингом тестуванням ринкових перспектив товарних інновацій промислового підприємства

тестування. Структурно-логічна схема організаційно-економічного механізму управління маркетинговим тестуванням ринкових перспектив товарних інновацій промислового підприємства представлена на рис. 1.

Висновки. У статті наведено організаційно-економічний механізм управління маркетинговим тестуванням ринкових перспектив товарних інновацій промислових підприємств. Розроблений механізм містить підсистему інформаційного забезпечення (внутрішня і зовнішня інформація), цільову підсистему (завдання та цілі, критерії та принципи управління маркетинговим тестуванням), керуючу підсистему (суб'єкти, які здійснюють управління та функції, які вони виконують), керовану підсистему (підрозділи підприємства, які залучені до маркетингового тестування), забезпечуючу підсистему (методи та ресурси управління) та підсистему контролю за процедурою маркетингового тестування ринкових перспектив товарних інновацій. До механізму також впроваджено підсистему маркетингового тестування, яка складається з авторських теоретико-методичних підходів до оцінювання ринкових перспектив товарних інновацій на етапах інноваційного циклу їх розроблення. В її основі лежать такі підходи, як теоретико-методичний підхід до форсайтних досліджень майбутніх потреб у товарних інноваціях; теоретико-методичний підхід до критеріальної бази оцінки та відбору з низки альтернатив інноваційних проєктів з розроблення товарних інновацій; теоретико-методичний підхід до маркетингового тестування та оцінки ринкових перспектив товарних інновацій; теоретико-методичний підхід до діагностики та посилення споживчого капіталу підприємства; методичний підхід, за допомогою якого приймають рішення про готовність товарних інновацій до виходу на ринок та закінчення робіт над процедурою маркетингового тестування. Механізм маркетингового тестування містить взаємозв'язки між підсистемами (вплив, взаємоузгодження, коригування, зворотного зв'язку) для отримання загального результату. Результатом впровадження запропонованого механізму є протестована на ринкову успішність товарна інновація, яка готова до комерціалізації, а також якій прогнозується успіх.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С. Товарна інноваційна політика. Суми : Університетська книга, 2007. 281 с.
2. Кардаш В.Я., Павленко І.А., Шафалюк О.К. Товарна інноваційна політика. Київ : КНЕУ, 2002. 266 с.

3. Котлер Ф., Келлер К.Л., Павленко А.Ф. та ін. Маркетинговий менеджмент. Київ : Хімджест, 2008. 720 с.
4. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент. Київ, 2003. 502 с.
5. Купер Р. Разработка новых товаров. Маркетинг / под ред. М. Бейкера. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 1200 с.
6. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Санкт-Петербург : Питер, 2005. 800 с.
7. Економіка та організація інноваційної діяльності / за ред. П.В. Перерви, С.М. Меховича, М.О. Погорелова. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 1080 с.
8. Чухрай Н.І., Патора Р.М. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві. Київ : КОНДОР, 2006. 398 с.
9. Щербань В.М., Козубенко Л.Д. Товарна інноваційна політика. Київ : Кондор, 2006. 400 с.
10. Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луцковский В.М. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. Харьков : ХГЭУ, 2002. 252 с.
11. Грузнов І.І. Організаційно-економічні механізми управління. Одеса : Астропринт, 2000. 292 с.

REFERENCES:

1. Illiashenko, S.M., Shypulina, Yu.S. (2007) *Tovarna innovatsiina polityka* [Commodity innovation policy]. Sumy: Universytetska knyha. (in Ukrainian)
2. Kardash, V.Ya., Pavlenko, I.A., Shafaliuk, O.K. (2002) *Tovarna innovatsiina polityka* [Commodity innovation policy]. Kyiv. (in Ukrainian)
3. Kotler, F., Keller, K.L., Pavlenko, A.F. (2008) *Marketynghoviy menedzhment* [Marketing management]. Kyiv: Khimdzhest. (in Ukrainian)
4. Krasnokutsjka, N.V. (2003) *Innovacijnyj menedzhment* [Innovation management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
5. Cooper, R. (2002) *Razrabotka novykh tovarov* [Development of new products]. *Marketing* [Marketing]. St. Petersburg: Peter. (in Russian)
6. Lambin, J.-J. (2005) *Menedzhment, orientirovannyj na rynek* [Market oriented management]. St. Petersburg: Peter. (in Russian)
7. Pererva, P.V., Mekhovych, S.M., Pohorielov, M.O. (2008) *Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsijnoi diial'nosti* [Economics and organization of innovation activities]. Kharkiv: NTU "KhPI". (in Ukrainian)
8. Chukhray, N.I., Patora, R.M. (2006) *Tovarna innovatsiyna polityka: upravlinnya innovatsiyami na pidpriemstvi* [Commodity Innovation Policy: Innovation Management at the Enterprise]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)
9. Shcherban, V.M., Kozubenko, L.D. (2006) *Tovarna innovatsiina polityka* [Commodity Innovation Policy]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)
10. Ponomarenko, V.S., Yastremskaya, E.N., Lutskovskiy, V.M. (2002) *Mekhanizm upravleniya predpriatiem: strategicheskij aspekt* [Enterprise management mechanism: strategic aspect]. Kharkov: KhGEU. (in Russian)
11. Hruznov, I.I. (2000) *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy upravlinnya* [Organizational and economic management mechanisms]. Odessa: Astroprint. (in Ukrainian)

УДК 336.7

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-12>**Нетудихата К.Л.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту**Чорноморського національного університету імені Петра Могили***Ковальчук Е.В.***магістр факультету економічних наук**Чорноморського національного університету імені Петра Могили***Ляшенко В.В.***доцент кафедри підприємництва, управління та адміністрування
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
Університету «Україна»***Netudyhata Kostiantyn***Candidate of Economic Science,**Associate Professor at the Department of Management
Petro Mohyla Black Sea National University***Kovalchuk Eduard***Magister of Economic Sciences Faculty**Petro Mohyla Black Sea National University***Lyashenko Victor***Associate Professor at the Department of Entrepreneurship,
Management and Administration**Mykolaiv Interregional Institute of Human Development
of the "Ukraine" University*

ДІАГНОСТИКА ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

PERSONNEL DIAGNOSIS IN THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM OF THE HEALTHCARE INSTITUTION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретико-методичні аспекти та результати діагностики персоналу в системі кадрового менеджменту закладу охорони здоров'я. Прикладом виступило Комунальне підприємство «ДП стоматологічної поліклініки № 1» міста Николаєва. Проведення діагностики передбачає поетапне дослідження таких аспектів, як штатна чисельність персоналу; забезпеченість підприємства кадрами; кількісний склад персоналу за категоріями, гендерною структурою, віком, освітою та стажем роботи; рух робочої сили; використання робочого часу. Виявлено певні проблеми у забезпеченості кадрами підприємства, структурі медичних робітників, орієнтації праці на кінцевий результат. Зроблено акценти на прийнятті рішень за результатами діагностики персоналу. Приділено значну увагу вдосконаленню мотиваційного механізму.

Ключові слова: діагностика персоналу, кадровий менеджмент, заклад охорони здоров'я, стоматологічна поліклініка, управління персоналом.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретико-методические аспекты и результаты диагностики персонала в системе кадрового менеджмента учреждения здравоохранения. Примером выступило Коммунальное предприятие «ДП стоматологической поликлиники № 1» города Николаева. Проведение диагностики предполагает поэтапное исследование таких аспектов, как штатная численность персонала; обеспеченность предприятия кадрами; количественный состав персонала по категориям, гендерной структуре, возрасту, образованию и стажу работы; движение рабочей силы; использование рабочего времени. Выявлены определенные проблемы в обеспеченности кадрами предприятия, структуре медицинских работников, ориентации труда на

конечный результат. Сделаны акценты на принятии решений по результатам диагностики персонала. Уделено значительное внимание совершенствованию мотивационного механизма.

Ключевые слова: диагностика персонала, кадровый менеджмент, учреждение здравоохранения, стоматологическая поликлиника, управление персоналом.

ANNOTATION

The staff of the health care institution is its main resource, the quality and efficiency of which largely depends on the results of its activities and its competitiveness in the market of medical services. Prerequisites are being formed for the emphasis on staff diagnostics as a kind of tool for regulating the personnel management system in health care institutions. The theoretical and methodological aspects and results of personnel diagnostics in the personnel management system of a health care institution were revealed in the article. An example was UC "Subsidiary Company of Dental Clinic № 1" of the city of Nikolaev. It is noted that the goals of personnel diagnostics in personnel management systems are: improving the quality of management; unity of action in management; effective use of human resources; increase staff productivity. Carrying out diagnostics involves a step-by-step study of the following aspects: staffing; staffing of the enterprise; quantitative composition of staff by categories, gender structure, age, education and length of service; labor movement, use of working time. Emphasis is placed on decision-making based on its results. As the analysis showed, in 2018–2020 years the share of employees of the most important for the company categories of staff (managers, professionals, and specialists) not changed significantly. These categories of staff occupied the largest share in the structure of all staff. A study of the structure of the company's staff by age, education and length of service, found that the basis of the staff UC "Subsidiary Company

of Dental Clinic № 1" are young, energetic and highly educated people. The age category from 25 to 40 years largely prevails. Most of the staff of UC "Subsidiary Company of Dental Clinic № 1" works at the company from 10 to 20 years. However, there are some problems in the staffing of the clinic, the structure of health workers and the orientation of work to the end result. Emphasis is placed on decision-making based on the results of staff diagnostics. Considerable attention is paid to improving the motivational mechanism. Recommendations for the use of additional tangible and intangible incentives in personnel management are given.

Key words: personnel diagnostics, personnel management, health care institution, dental clinic, personnel management.

Постановка проблеми. Реформування системи охорони здоров'я, закономірна та об'єктивна еволюція відносин суб'єктів системи в бік лібералізації, формування вітчизняного ринку медичних послуг в умовах послаблення державного монополізму обумовлюють необхідність пошуку нових та ефективних форм управління закладами сфери охорони здоров'я. Сьогодні істинне розуміння кадрового менеджменту, його інструментів, методів відкриває для медичного закладу можливість не тільки для ефективного функціонування, але й для створення та збереження конкурентних переваг. Річ у тім, що сьогодні кадри закладу сфери охорони здоров'я є його головним ресурсом, від якості та ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності та його конкурентоздатність на ринку медичних послуг. Окреслені зміни формують передумови до акцентування уваги на діагностиці персоналу як своєрідного інструменту регулювання системи кадрового менеджменту в закладах сфери охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні, методичні та практичні аспекти діагностики персоналу, кадрового менеджменту закладу охорони здоров'я розглядалися в роботах О.В. Баєвої, В.І. Борща, М.В. Вишнякової, М.М. Глазова, Е.Р. Місхожеєва, Н.М. Погостінської, Ю.А. Погостінського, В.В. Щербина та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що роботи, які пов'язують діагностику персоналу, кадровий менеджмент, заклади охорони здоров'я у єдине комплексне питання, практично відсутні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основне завдання дослідження полягає в проведенні діагностики персоналу в системі кадрового менеджменту закладу охорони здоров'я та окресленні відповідних рекомендацій. Прикладом виступає КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» м. Миколаєва.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому сенсі в економічній літературі під діагностикою зазвичай розуміється детальне вивчення стану об'єкта діагностування (це може бути діяльність організації, стан регіону тощо); виявлення та вивчення відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин цих відхилень, тривалості їх протікання [5, с. 133]. Науковець М.М. Глазов розглядає

діагностику як «вчення про методи та принципи розпізнавання дисфункцій і постановки діагнозу або, використовуючи медичну термінологію, це процес постановки діагнозу об'єкта, що аналізується, задля підвищення ефективності його функціонування, підвищення його життєздатності» [4, с. 31]. Вчені Н.М. Погостінська, Ю.А. Погостінський, Р.Л. Жамбекова, Р.Р. Ацканов розкривають економічну діагностику як функцію управління суб'єкта господарювання, частину інформаційного аналітичного забезпечення управління підприємством, яку можна сформувати накопиченням, трансформацією економічної (техніко-економічної, управлінської, фінансової) інформації, придатної для виявлення проблем [6, с. 17–19].

На думку фахівців, що займаються питаннями кадрового менеджменту та оцінкою персоналу, зокрема О.В. Баєвої, В.І. Борща, М.В. Вишнякової, В.В. Щербина, під діагностикою персоналу слід розуміти комплекс заходів, які дають змогу виявити ступінь готовності наявних трудових ресурсів підприємства до виконання поточних і майбутніх виробничих завдань [1; 2; 3; 7]. В процесі діагностики встановлюються та вивчаються оціночні ознаки, що характеризують стан системи управління, задля передбачення можливих відхилень, запобігання порушенням нормального режиму їх роботи. Діагностика персоналу виступає важливим елементом системи кадрового менеджменту.

Цілями діагностики персоналу в системі кадрового менеджменту є підвищення якості управління; єдність дій в управлінні; ефективне використання кадрового потенціалу; підвищення продуктивності праці персоналу. Проведення діагностики передбачає поетапне дослідження таких аспектів, як штатна чисельність персоналу; забезпеченість підприємства кадрами; кількісний склад персоналу за категоріями, гендерною структурою, віком, освітою та стажем роботи; рух робочої сили; використання робочого часу, а також прийняття рішень за її результатами.

Штатна чисельність персоналу підприємства становить 138,75 одиниць. Зокрема, керівний склад має 4 одиниці; адміністративно-господарчий відділ – 22; лікувальне відділення – 63,25; ортопедичне відділення – 49,5.

У процесі аналізу забезпеченості підприємства кадрами використовується коефіцієнт укомплектованості персоналом ($K_{уп}$), який характеризується відношенням кількості зайнятих посад до затвердженої кількості штатних посад. Дані для аналізу укомплектованості персоналом наведені в табл. 1.

З даних табл. 1 видно, що укомплектованість персоналом КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» у 2019 році знизилась на 8% порівняно з 2018 роком та збільшилась у 2020 році на 1% порівняно з 2018 роком. Відбулося зростання кількості вакантних ставок на 11,25 у 2018 році, на 20,25 у 2018 році, на 21

Таблиця 1

Укомплектованість персоналом за період 2018–2020 років

Категорія персоналу	Затверджено посад за штатним розкладом	Фактично зайнято посад	Відхилення	
			+/-	K_{yn}
2018 рік				
Лікарський персонал	52,75	50,25	-2,50	0,95
Середній персонал	41,0	38,25	-2,75	0,93
Молодший персонал	20,75	18,75	-2,00	0,90
Інший персонал	23,25	19,25	-3,5	0,14
Кількість посад усього	137,75	126,5	-11,25	0,92
2019 рік				
Лікарський персонал	52,0	43,75	-8,25	0,84
Середній персонал	41,5	38,25	-3,25	0,92
Молодший персонал	20,75	14,75	-6	0,71
Інший персонал	23,5	20,75	-2,75	0,88
Кількість посад усього	137,75	117,5	-20,25	0,84
2020 рік				
Лікарський персонал	52,0	46,25	-5,75	0,89
Середній персонал	42,5	37,00	-5,5	0,87
Молодший персонал	20,75	14,75	-6	0,71
Інший персонал	23,5	19,75	-3,75	0,84
Кількість посад усього	138,75	117,75	-21	0,85

у 2020 році. Для того щоб дізнатися про укомплектованість медичних кадрів у КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1», необхідно розрахувати коефіцієнт сумісництва. Аналіз рівня сумісництва медичних працівників проведемо за даними табл. 2.

Нормальним рівнем забезпеченості і завантаженості кадрів є показник не більше 1,4. Коефіцієнт вище 1,5 є показником наявності проблем, які можуть спричинити низку негативних наслідків, в тому числі надмірну завантаженість фахівців, низький рівень заробітної плати та, як наслідок, зниження якості роботи. Як видно з табл. 2, коефіцієнт сумісництва перебуває на хорошому рівні. Отримані результати дають змогу дійти висновку, що загалом ступінь укомплектованості медичних кадрів є задовільним.

Рівень якісного складу кадрів керівників та фахівців багато в чому визначає рівень ефективності функціонування підприємства, оскільки від особистих якостей цих працівників, їх загальноосвітнього та кваліфікаційного рівня залежать якість прийнятих рішень і результати їх реалізації.

Розглянемо кадровий склад КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» за кількісними і якісними показниками. До якісних характе-

ристик належать ціннісні орієнтації, рівень культури та освіченості, ступінь задоволеності від виконуваної роботи, мотивація до праці тощо. До кількісних характеристик належать чисельність зайнятих на підприємстві; середній вік; середній стаж роботи; темпи зростання чисельності працівників за певний період.

Проведемо аналіз кількісного складу персоналу КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» за 2018–2020 роки (табл. 3).

На підставі проведеного дослідження встановлено, що на підприємстві кількість керівників залишається стабільною протягом 2018–2020 років, становлячи 5 осіб; кількість професіоналів зменшилася: якщо у 2018 році їх кількість складала 54 особи (36,2%), то у 2020 році працювало вже 49 осіб (36,3%). Кількість фахівців зменшилась несуттєво, а саме із 49 осіб у 2018 році (32,9%) до 48 осіб у 2020 році (35,6%). Кількість технічних працівників зросла, адже у 2018 році працювало 10 осіб (6,7%), а у 2020 році – 12 осіб (8,9%). Кількість кваліфікованих працівників збільшилась на 1 особу у 2019 році (0,7%). Зменшення персоналу було у категорії «Найпростіші професії»: у 2018 році працювала 31 особа (20,8%), а у 2020 році – 20 осіб (14,8%).

Отже, питома вага працівників найбільш важливих для підприємства категорій персо-

Таблиця 2

Рівень сумісництва медичних працівників за період 2018–2020 років

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік
За штатним розписом	93,75	93,5	94,5
Фактично зайнято посад	88,5	82,0	83,25
Фізичних осіб	100	98	93
Коефіцієнт сумісництва	0,89	0,84	0,90

Таблиця 3

Кількісний склад персоналу за період 2018–2020 років

Категорії персоналу	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Відхилення (+, -)	Відхилення (+, -)
	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	2019/2018 роки	2020/2019 роки
Персоналу всього	149	100	136	100	135	100	-13	-1
зокрема, керівники	5	3,4	5	3,7	5	3,7	-	-
професіонали	54	36,2	51	37,5	49	36,3	-3	-2
фахівці	49	32,9	48	35,3	48	35,6	-1	-
технічні службовці	10	6,7	12	8,8	12	8,9	+2	-
кваліфіковані робітники	-	-	1	0,7	1	0,7	+1	-
найпростіші професії	31	20,8	19	14,0	20	14,8	-12	+1

налу (керівники, професіонали, фахівці), від робіт яких залежить ефективна діяльність підприємства та отримання прибутку, істотно не змінилась та займає найбільшу питому вагу в структурі персоналу.

В КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» працюють чоловіки та жінки. Проаналізуємо кількість співробітників підприємства за статевою ознакою (табл. 4). Як видно з проведеного дослідження співробітників за статевою ознакою, більшість складають співробітники жіночої статі (72,6%), питома вага яких збільшилась у 2019 році на 6,3%, а у 2020 році – на 0,5%. Цей факт можна пояснити насамперед специфікою праці у сфері охорони здоров'я, яка є більш прийнятною серед жінок, ніж серед чоловіків.

На підставі табл. 5 можна дійти висновку про те, що основу персоналу складають молоді, енергійні та високоосвічені люди. Значною мірою переважає вікова категорія від 25 до 40 років. У 2018 році кількість таких працівників склала 61 особу (40,9%), у 2019 році – 50 осіб (36,8%), у 2020 році – 48 осіб (35,6%). Ці люди, як правило, вже мають певний трудовий досвід і прагнуть просуватися кар'єрними сходами вгору. Вони енергійні, комунікабельні та націлені на результат.

Показники рівня освіти працівників мають позитивний вплив на ефективність підприємства. В КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» вищу освіту мають 100% керівників та професіоналів, які складають 39,6–40,0% у структурі кадрів підприємства. Також 100% фахівців підприємства із середньою професій-

ною освітою, частка таких працівників становить 39,6–45,2%.

Як показав аналіз, більшість персоналу КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» працює на підприємстві від 10 до 20 років. Ця категорія працівників найчисленніша і включає 62 осіб (41,6%) у 2018 році, 67 осіб (49,3%) у 2019 році, 68 осіб (50,4%) у 2020 році. Це означає, що більшість працівників влаштовують умови роботи та рівень оплати праці, а у відносинах з керівництвом є взаєморозуміння.

Рух робочої сили на підприємстві, пов'язаний із прийомом та звільненням працівників, є важливим об'єктом аналізу, оскільки рівень стабільності кадрів – один із факторів, які впливають на продуктивність праці та ефективність виробництва. Аналіз руху трудових ресурсів виконаний у формі табл. 6.

На підставі проведеного аналізу руху персоналу виявлено, що коефіцієнт обігу з прийому у 2020 році відносно 2018 року зменшився на 7,8%; коефіцієнт обігу з вибуття скоротився на 16,5%. Чисельність прийнятих працівників у 2018 році склала 17 осіб (13,4% в загальній чисельності працівників), у 2020 році – 7 (5,6%). Число звільнених у 2020 році скоротилося на 21 особу (30,2%).

Коефіцієнт плинності у 2018 та 2019 роках дорівнює 21,3% та 11,0% відповідно. Цей показник завищений і свідчить про проблеми в кадровій політиці, небажання керівників працювати з персоналом та усувати причини невдоволення. Однак цей коефіцієнт знизився на 15,7% порівняно з 2018 роком, склавши 5,6% у 2020 році. Це говорить про те, що працівникам запропонували хороші умови роботи.

Таблиця 4

Гендерна структура персоналу за період 2018–2020 років

Категорії	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Відхилення (+, -)	Відхилення (+, -)
	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	2019/2018 роки	2020/2019 роки
Чоловіки	51	34,2	38	27,9	37	27,4	-13	-1
Жінки	98	65,8	98	72,1	98	72,6	-	-
Всього	149	100	136	100	135	100	-13	-1

Таблиця 5

Структура персоналу за віком, освітою та стажем роботи за період 2018–2020 років

Найменування показника	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %
Всього працівників	149	100	136	100	135	100
Віковий склад персоналу						
до 25 років	4	2,7	2	1,5	2	1,5
від 25 до 40 років	61	40,9	50	36,8	48	35,6
від 41 до 50 років	38	25,5	28	20,6	31	23,0
від 51 до 60 років	32	21,5	37	27,2	38	28,1
старше 60 років	14	9,4	19	14,0	16	11,9
Освітній склад персоналу						
середня загальна освіта	31	20,8	19	14,0	21	15,6
середня спеціальна освіта	59	39,6	61	44,9	61	45,2
вища освіта	59	39,6	55	40,4	54	40,0
За стажем роботи на підприємстві						
до 3 років	4	2,7	2	1,5	1	0,7
від 3 до 10 років	53	35,6	33	24,3	32	23,7
від 10 до 20 років	62	41,6	67	49,3	68	50,4
від 20 до 30 років	28	18,8	32	23,5	32	23,7
понад 30 років	2	1,3	2	1,5	2	1,5

Таблиця 6

Рух робочої сили за період 2018–2020 років

Назва показника	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Середньооблікова чисельність персоналу			
Прийнято на роботу	17	17	7
Кількість звільнених за рік, зокрема:	29	16	8
– за власним бажанням	2	0	0
– за угодою сторін	25	14	7
– за порушення трудової дисципліни	0	0	1
– закінчення строкового договору	2	2	2
Коефіцієнт обігу з прийому, %	13,4	13,4	5,6
Коефіцієнт обігу з вибуття, %	22,8	12,6	6,3
Коефіцієнт загального обігу, %	36,2	26,0	11,9
Коефіцієнт плинності, %	21,3	11,0	5,6

Оцінити раціональне використання трудових ресурсів допоможе аналіз використання робочого часу. Від раціонального використання робочого часу залежить ефективність роботи підприємства та виконання техніко-економічних показників. Джерелом інформації для проведення аналізу використання робочого часу є статистичні звіти за формою № 1-ПВ «Звіт із праці», таблиці обліку використання робочого часу (типова форма П-5). Також можуть використовуватись хронометраж робочого часу, фотографії робочого дня тощо.

Для обліку робочого часу на підприємстві використовуються такі одиниці виміру, як людино-години, людино-дні. Кожен працівник підприємства зобов'язаний працювати щодня не більше часу, визначеного тривалістю змін, лише у випадках, що передбачені законодавством, цей час може бути збільшено. Аналіз використання робочого часу наведено в табл. 7.

Як видно з проведеного аналізу використання робочого часу, найбільший обсяг у загальній

структурі неявок мають чергові та додаткові відпустки. Їх частка в загальній структурі неявок у 2018 році становить 88,5%, у 2019 році – 91,4%, у 2020 році – 84,3%. Однак на цей показник підприємство не має жодного впливу, тому за цим напрямом резервів скорочення робочого часу немає. За даними таблиці можна зробити висновок про те, що в КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» фактичний рівень використання робочого часу нижче за плановий. Так, план за кількістю явок на роботу виконаний на 94,4% у 2019 році та 94,3% у 2020 році, що свідчить про недовикористання робочого часу.

Результати діагностики персоналу в системі кадрового менеджменту КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» свідчать про те, що існують певні проблеми у забезпеченості кадрами (збільшилась кількість вакантних ставок), наявний певний дисбаланс у структурі медичних робітників, крім того, працівники досить опосередковано орієнтовані на кінцевий результат.

Таблиця 7

Використання робочого часу за період 2018–2020 років

Показник	2018 рік			2019 рік			Відхилення			2020 рік			Відхилення		
	факт	план	факт	абсолютне	відносне, %	від плану, %	план	факт	абсолютне	відносне, %	від плану, %				
Фонд робочого часу всього, тис. год.	276,3	223,8	213,6	-62,7	-22,7	95,4	223,9	218,0	4,4	2,1	97,4				
Відпрацьовано всього, тис. год.	241,4	191,5	180,7	-60,7	-25,1	94,4	193,8	182,8	2,1	1,2	94,3				
Невиходи на роботу, зокрема:	34,7	32,3	31,8	-2,9	-8,4	98,5	30,1	34,3	2,5	7,9	114,0				
– щорічні відпустки	30,7	31,0	29,1	-1,6	-5,2	93,9	27,5	28,9	-0,2	-0,7	105,1				
– тимчасова непрацездатність	3,8	1,0	2,5	-1,3	-34,2	250,0	2,3	5,4	2,9	116	234,8				
– навчальні відпустки	0,2	0,3	0,2	0	0,0	66,7	0,3	0	-0,2	-100	0,0				
Втрати робочого часу, тис. год., зокрема:	0,2	0	1,1	0,9	450	0	-	0,94	-0,1	-14,5	-				
– невки з дозволу адміністрації	0,2	0	1,1	0,9	450	0	-	0,9	-0,2	-18,2	-				
– прогули	0	0	0	0	0	0	0	0,04	0,04	0	0,0				
Номінальний фонд робочого часу	276,3	223,8	213,6	-62,7	-22,7	95,4	223,9	218,0	4,4	2,1	97,4				
Активний фонд робочого часу	241,6	191,5	181,8	-59,8	-24,8	94,9	193,8	183,7	1,9	1,0	94,8				
Корисний фонд робочого часу	241,4	191,5	180,7	-60,7	-25,1	94,4	193,8	182,8	2,1	1,2	94,3				

Слід відзначити, що сьогодні потреба в людських ресурсах у зв'язку із ситуацією на ринку дуже велика й відчувається практично всіма медичними закладами, зокрема стоматологічними. Найбільш гостро це питання стоїть щодо середнього медичного персоналу. Питання адекватної та ефективної мотивації медичного персоналу – часто основна проблема керівника стоматологічного підприємства, вирішення якої вимагає розроблення відповідних рекомендацій та комплексного врахування всіх складових частин кадрового менеджменту.

Основними методами мотивації персоналу КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» є економічні, серед яких слід назвати систему оплати праці; систему умов роботи; використання ефективних систем комунікації. Загалом керівництво підприємства прагне посилити мотиваційну функцію зарплати, що враховує індивідуальний внесок кожного співробітника й кожного підрозділу в успіх підприємства, шляхом пошуку справедливого балансу окладу та бонусів. Така вага змінної частини оплати праці повинна зростати за ступенем зростання вкладу кожного співробітника, підвищення ефективності відповідальності працівника.

Сьогодні на підприємстві слід установити надбавки мотиваційного характеру на основі показників якості професійної діяльності, оскільки матеріальне стимулювання працівників істотно підвищує продуктивність праці, якість роботи. На нашу думку, доцільно застосувати такі чотири види заохочення та закріпити їх у «Положенні про преміювання працівників КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» та Колективному договорі:

1) винагорода за підсумками роботи за рік (виплачується працівникам, які працювали

повний календарний рік, і становить один місячний оклад працівника);

2) матеріальна допомога до відпустки (виплачується одночасно з виплатою працівникові відпускних за основну щорічну відпустку);

3) заохочувальна премія працівникам (виплачується фіксованою сумою не пізніше, ніж за два дні до святкових днів; підставою для виплати заохочувальних премій є наказ керівника підприємства);

4) премія до ювілейних дат працівників (виплачується з нагоди 50-річчя і подальших річниць народження з проміжком у 10 років).

Як заходи нематеріального стимулювання в КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» керівництву слід застосувати такі.

1) Визнання заслуг працівників. Це найбільш дієвий метод нематеріального стимулювання, тому що психологічна потреба кожної людини в успіху очевидна, важливе саме публічне визнання заслуг, для чого використовуються усна публічна похвала, відзнаки та грамоти. Цей захід гармонійно укладається як у регламент щотижневої «п'ятихвилинки», так і під час проведення масштабних корпоративних заходів (наприклад, День медичного працівника, новорічна вечірка).

2) Створення комфортних умов праці та відпочинку. Робота в стоматології пов'язана з моральним та фізичним навантаженням, тому психологічне розвантаження або просто «зона відпочинку» працівникам просто необхідне. Засоби та зусилля, що були витрачені на технічне оснащення та облаштування робочих місць, виробничу естетику, облагороджування робочого побуту, створення умов для відпочинку та психологічного розвантаження у перервах під час робочого дня, окупляться зростанням продуктивності

праці, підвищенню якості роботи і, відповідно, підвищенню прибутку підприємства.

Висновки. Результати діагностики персоналу в системі кадрового менеджменту закладу охорони здоров'я свідчать про те, що фахівці КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» – це кваліфіковані лікарі, які продовжують поновлювати свої знання як у роботі із сучасним обладнанням, так і в методах лікування. Як показав аналіз, за 2018–2020 роки питома вага працівників найбільш важливих для підприємства категорій персоналу (керівники, професіонали, фахівці), від роботи яких залежать ефективна діяльність підприємства та отримання прибутку, істотно не змінилась, маючи найбільшу частку в структурі всього персоналу. Проведене дослідження структури персоналу підприємства за віком, освітою та стажем роботи виявило, що основу персоналу складають молоді та високоосвічені люди. Значною мірою переважає вікова категорія від 25 до 40 років. Більшість персоналу КП «ДП стоматологічної поліклініки № 1» працює на підприємстві від 10 до 20 років. Однак існують певні проблеми у забезпеченості кадрами, структурі медичних робітників, орієнтації праці на кінцевий результат. В контексті кадрового менеджменту розроблено рекомендації мотиваційного матеріального та нематеріального характеру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Басва О.В. Основи менеджменту охорони здоров'я : навчально-методичний посібник. Київ : МАУП, 2007. 328 с.
- Борщ В.І. Сучасна парадигма системи управління персоналом закладу охорони здоров'я. *Економіка та управління національним господарством*. 2019. № 1(69). С. 73–79.
- Вишнякова М.В. Оценка персонала как инструмент управления. URL: <http://www.pmteam.ru/docs/art24.pdf> (дата звернення: 12.06.2021).
- Глазов М.М. Функциональная диагностика в управлении деятельностью предприятия. Санкт-Петербург : СПбГУЭФ, 1999. 325 с.
- Мисхожеев Э.Р. Концептуальные основы диагностики экономической устойчивости промышленных предприятий. *Аудит и финансовый анализ*. 2011. № 3. С. 132–138.
- Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А., Жамбекова Р.Л., Ацканов Р.Р. Экономическая диагностика: теория и методы. Нальчик : Эльбрус, 2000. 200 с.
- Щербин В.В. Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование. Москва : Независимый институт гражданского общества, 2004. 520 с.

REFERENCES:

- Baieva O.V. (2007) *Osnovi menedzhmentu ohoroni zdorov'ja: navch.-metod.posibnik [Fundamentals of health protection management: a basic methodical guide]*. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)
- Borshh V.I. (2019) *Suchasna paradigma sistemi upravlinnja personalom zakladu ohoroni zdorov'ja [The paradigm of the personnel management system is very important for the protection of health. Economy and management of the national government]*. *Ekonomika ta upravlinnja nacional'nim gospodarstvom*, no. 1(69), pp. 73–79.
- Vishnjakova M.V. (2021) *Ocenka personala kak instrument upravlenija [Personnel assessment as a management tool]*. Available at: <http://pmteam.ru/upload/image/article7.pdf> (accessed 12.06. 2021).
- Glazov M.M. (1999) *Funkcional'naja diagnostika v upravlenii dejatel'nost'ju predpriatija [Functional diagnostics in enterprise management]*. Saint-Petersburg: Saint-Petersburg State University of Economics. (in Russian)
- Mishozheev Je.R. (2011) *Konceptual'nye osnovy diagnostiki jekonomicheskoy ustojchivosti promyshlennyh predpriatij [Conceptual framework for diagnosing the economic sustainability of industrial enterprises]*. *Audit i finansovyj analiz*, no. 3, pp. 132–138.
- Pogostinskaja N.N., Pogostinskij Ju.A., Zhambekova R.L., Ackanov R.R. (2000) *Jekonomicheskaja diagnostika: teorija i metody [Economic diagnostics: theory and methods]*. Nalchik: Elbrus, Nal'chik: Jel'brus. (in Russian)
- Shherbin V.V. (2004) *Upravlenie chelovecheskimi resursami: menedzhment i konsul'tirovanie [Human Resource Management: Management and Consulting]*. Moscow: Independent Institute of Civil Society.

УДК 332.146

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-13>**Храпкіна В.В.***доктор економічних наук, професор
Національного університету «Києво-Могилянська академія»***Іванова А.О.***магістр з маркетингу
Національного університету «Києво-Могилянська академія»***Khrapkina Valentyna***Doctor of Economic Sciences, Professor,
National University of Kyiv-Mohyla Academy***Ivanova A.O.***Master of Marketing,
National University of Kyiv-Mohyla Academy*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЦИФРОВОЇ РЕКЛАМИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF DIGITAL ADVERTISING AND IMPACT ON THE MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Трендом сучасних умов господарювання є цифрова трансформація, що зачіпає всі сфери та орієнтована на застосування цифрових технологій у діяльності підприємств. Реклама є невід'ємною складовою частиною цього процесу. Отже, важливо розуміти, яке місце цифрова реклама займає в ефективному просуванні підприємств на ринку, та навчитися правильно використовувати маркетингові інструменти залежно від виду діяльності. У статті дано оцінку ефективності використання цифрової реклами та її впливу на маркетингову діяльність підприємства. Здійснено аналіз ринку реклами та проведено дослідження щодо її сприйняття. Доведено, що Інтернет-маркетинг набуває усе більшої популярності за рахунок доступності та обсягів охоплення аудиторії. Охарактеризовано основні тенденції рекламної діяльності підприємств. З'ясовано головні критерії, яким повинна відповідати цифрова реклама.

Ключові слова: маркетингова діяльність, Інтернет, Інтернет-маркетинг, маркетингова політика, Інтернет-інструменти.

АННОТАЦИЯ

Трендом современных условий хозяйствования является цифровая трансформация, которая затрагивает все сферы и ориентирована на применение цифровых технологий в деятельности предприятий. Реклама является неотъемлемой составной частью этого процесса. Важно понимать, какую роль цифровая реклама играет в эффективном продвижении предприятий на рынке, и научиться правильно использовать маркетинговые инструменты в зависимости от вида деятельности. В статье дана оценка эффективности использования цифровой рекламы и ее влияния на маркетинговую деятельность предприятия. Осуществлен анализ рынка рекламы и проведено исследование ее восприятия. Доказано, что Интернет-маркетинг приобретает все большую популярность за счет доступности и объемов охвата аудитории. Охарактеризованы основные тенденции рекламной деятельности предприятий. Выявлены главные критерии, которым должна соответствовать цифровая реклама.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, Интернет, Интернет-маркетинг, маркетинговая политика, Интернет-инструменты.

ANNOTATION

The trend of modern business conditions is the digital transformation, which affects all areas and focuses on the use of digital technologies in the activities of enterprises. Advertising is an inte-

gral part of this process. Therefore, it is important to understand the role of digital advertising in the effective promotion of enterprises in the market, and learn to properly use marketing tools depending on the type of activity. The article evaluates the effectiveness of digital advertising and its impact on the marketing activities of the enterprise. It is proven that Internet marketing is becoming increasingly popular due to the availability and reach of the audience. During the pandemic, the number of Internet users who prefer Internet advertising has increased significantly. The main tendencies of advertising activity of enterprises are characterized. The results of the analysis indicate that online advertising is actively developing. Its advantage is to get the greatest effect from the potential target audience, and therefore more and more companies use it in their activities. It was found that during the coronavirus pandemic (COVID-19), only two tools managed to maintain a positive growth rate - social networks and paid search. The actual tools of marketing activity are systematized and their advantages are determined. Observing the active development of digital advertising, we note that Facebook and Google have covered almost the entire advertising market and all the costs of businesses that were spent on advertising, usually spent on these two sites. The main criteria that digital advertising must meet have been clarified.

Key words: marketing activity, Internet, Internet marketing, marketing policy, Internet tools.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні умови господарювання характеризуються високим рівнем конкуренції. Отже, швидкого розвитку набувають маркетингові механізми просування на ринку, серед яких одним із ключових є рекламна діяльність. Реклама сьогодні є тим чинником, який прискорює розвиток компанії, робить її конкурентоспроможною на ринку й ефективним інструментом впливу на поведінку потенційних споживачів. Функціонування підприємств в умовах пандемії вимагає запровадження нових інструментів його просування. Отже, актуальним питанням є оцінка ефективності використання реклами та її вплив на маркетингову діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Сучасні підходи до розвитку маркетингової діяльності підприємств знайшли своє відображення у працях таких відомих учених, як: Г.В. Альохин, Л.В. Балабанова, Л.І. Бушуєва, В.Л. Гевко, Ю.А. Дайновський, Є.В. Крикавський, П.Г. Перерва, Г.О. Холодний. Окремі аспекти використання Інтернет-технологій у маркетинговій діяльності підприємства розглядалися в роботах О.В. Варташової, С.М. Ілляшенка, О.М. Ольшанскої, В.Л. Самохвалова та ін. Однак існуючі роботи не охоплюють значної кількості сучасних технологій та інструментів, які з'явилися останнім часом, стрімко поширюються та дають змогу істотно підвищити ефективність маркетингової діяльності підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження теоретичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо розвитку маркетингової діяльності підприємства на засадах упровадження Інтернет-технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні тенденції розвитку ринку сприяють посиленому розвитку новітніх підходів до позиціонування та просування товарів і послуг на ринку. Нині активного розвитку набуває Інтернет-реклама, перевагою якої є отримання найбільшого ефекту від потенційної цільової аудиторії. Усе більше підприємств використовують саме її у своїй діяльності. За даними видання Statista, витрати на пошукову рекламу становили 104,8 млрд дол. США (рис. 1) та мають тенденцію до збільшення.

У 2020 р., коли світ уразила пандемія коронавірусу COVID-19, тільки двом інструментам удалося зберегти позитивні темпи зростання: соціальним мережам і платному пошуку. Темпи зростання останнього навіть збільшилися порівняно з 2019 р. Витрати на цифрову рекламу, відео і тематичну рекламу в 2020 р. знизилися (рис. 2).

Отже, широке застосування у діяльності підприємств Інтернет-технологій та збільшення витрат на рекламу відбувається за рахунок збільшення кількості інструментів маркетингу та розширення їхніх можливостей. Ці інструменти продовжують видозмінювати процеси взаємодії клієнта з підприємством.

Серед інструментів маркетингової діяльності виокремлюють такі (табл. 1).

Результати дослідження свідчать про те, що під час пандемії кількість Інтернет-користувачів, які віддають перевагу мобільним додаткам, збільшилася. На початку 2020 р. кількість мобільного трафіку перевищила кількість користувачів із персональним комп'ютером (рис. 3). І. Барбер та Л. Хілл прогнозують, що до 2025 р. населення планети матиме 4 млрд підключених смартфонів та близько третини споживачів використовуватимуть телефон як основне джерело інформації [3].

Спостерігаючи за активним розвитком цифрової реклами, зазначимо, що Facebook та Google охопили майже весь ринок реклами та вся кількість витрат підприємств, що витрачено на рекламу, зазвичай витрачалася саме на цих двох майданчиках. Реклама у Google є досить зручною, її легко запроваджувати та прибуток підприємств перекидає витрати, оскільки за бажаним запитом їх підприємство знаходиться у ТОП.

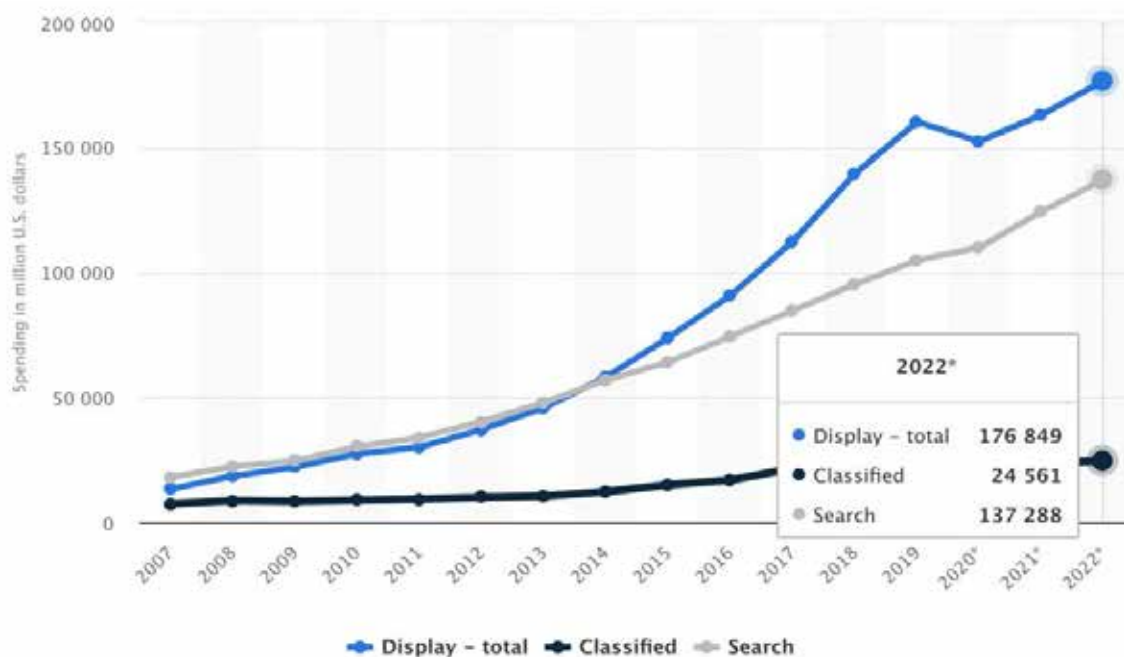


Рис. 1. Розмір видатків на пошукову рекламу

Джерело: складено за [1]

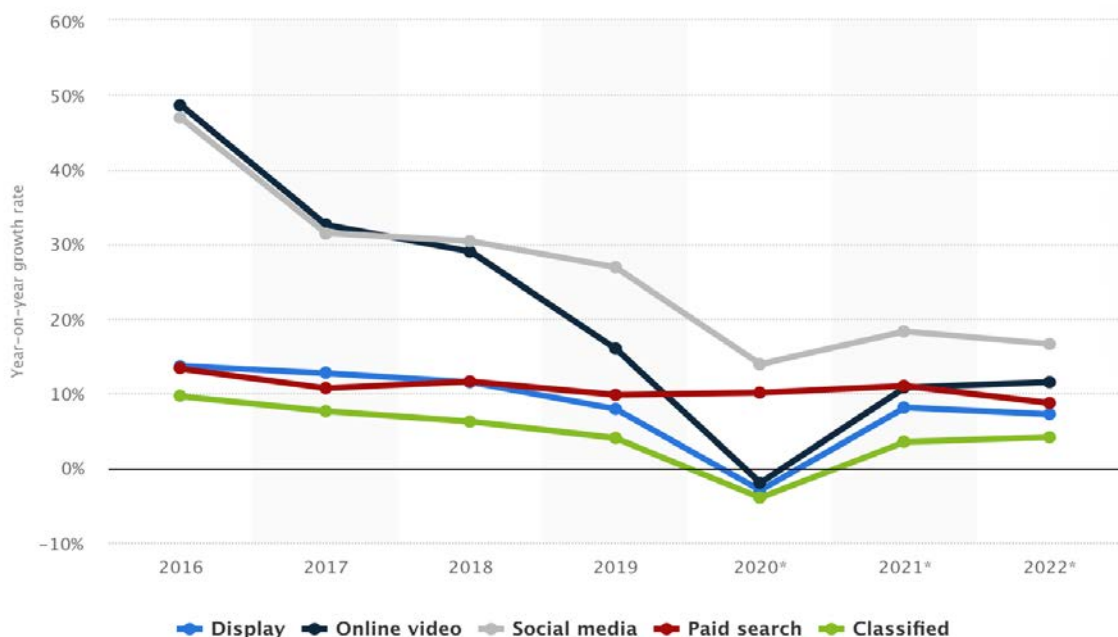


Рис. 2. Видатки на окремі Інтернет-інструменти

Джерело: складено за [2]

На рис. 4 зображено частку популярних рекламних сервісів. Результати аналізу свідчать про те, що сервіс Google Ads випереджає за своїми показниками Facebook на 8,9% та займає 31,6% ринку.

Майже всі цільові аудиторії наразі користуються мережею Інтернет. Саме за допомогою

Інтернету найчастіше користувачі взаємодіють з оточуючим світом. Якщо уявити, що не існувало соцмереж, мобільного Інтернету, сервісів зв'язку, таких як Skype, Zoom, Teams, то функціонування багатьох закладів та підприємств знаходилося під питанням. Нині корис-

Таблиця 1

Переваги інструментів маркетингової діяльності [15]

№	Інструмент	Переваги
	Офіційний вебсайт	Охоплення більшої аудиторії; підвищення конкурентоспроможності; вплив на ЦА на сайті
	Реклама, яка застосовується під час пошуку певного товару, який потім з'являється на інших сайтах під час перегляду	Управління кількістю витрат на рекламу; визначення оптимального часу розміщення такої реклами; клієнт уже є зацікавленим, що робить його ближчим до купівлі
	Реклама в онлайн-іграх	Збільшення авторитету підприємства; висока часта обізнаних Інтернет-користувачів
	Co-branding	Зменшення витрат на маркетинг; залучення уваги ЦА
	Affiliate-marketing	Збільшення аудиторії та зменшення витрат
	SMM	Лояльність від ЦА та охоплення великої частки на ринку
	SEO	Наявність зацікавленої аудиторії; органічний пошук; довгострокова перспектива
	Сайти review	Можливість домовленості з такими сайтами; реклама товару серед конкурентних; за високого рейтингу продукту сайти на власну думку рекомендують даний товар без залучення коштів
	Influence-маркетинг	Можливість вибору ЦА, контролювання витрат на маркетинг
	Вірусна реклама	Залучення нової аудиторії; збільшення попиту; швидкість рекламної діяльності
	Direct-маркетинг	Зацікавленість ЦА; споживач сам контролює кількість повідомлень; ефективний зворотний зв'язок
	CRM (Customer Relationship Management)	Наявність даних про споживача; обробка інформації та налагодження зв'язку з клієнтами

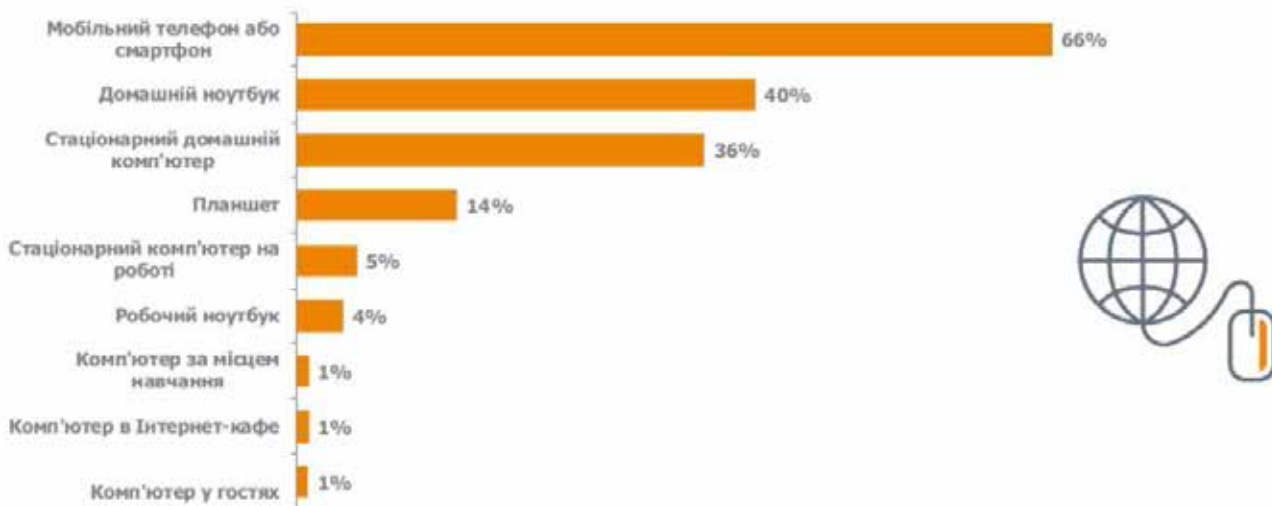


Рис. 3. Типи Інтернет-користувачів

Джерело: складено за [4]

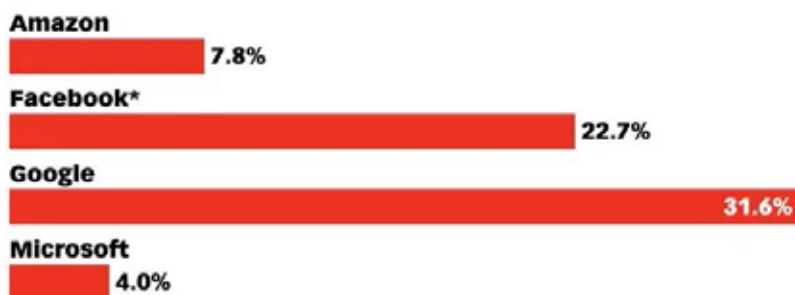


Рис. 4. Частка найпопулярніших рекламних сервісів

Джерело: складено за [5]

тувачі ведуть активне життя у мережі Інтернет, бо можливості необмежені. За допомогою Інтернет-технологій можна переказувати кошти, навчатися, спілкуватися, працювати, замовляти їжу, дізнаватися новини та багато іншого, тому запровадження Інтернет-технологій є необхідним заходом.

За наявності вебресурсів, Інтернет-сторінки, активної діяльності у соцмережах рейтинг бренду є значно вищим, оскільки суспільство вже звикло взаємодіяти з пристроями та швидко отримувати інформацію. Так, наприклад, звичайна служба таксі у Києві не може конкурувати з такими підприємствами, як Uber, Bolt, Uklon та ін. Своєчасне залучення Інтернет-технологій зробило ці сервіси дуже популярними.

Отже, довіра користувачів до мережі Інтернет є високою. Багато даних, паролів, коштів користувачі зберігають на своїх приладах, що також є здобутком саме Інтернет-технологій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що впровадження Інтернет-технологій у маркетингову діяльність є ефективним інструментом розвитку підприємства. Саме впровадження та

розвиток Інтернет-технологій під час пандемії сприяли розширенню можливостей підприємств та залученню нових інструментів взаємодії зі споживачами.

Ураховуючи, що довіра клієнта до підприємства є першочерговою під час взаємодії, необхідним є визначення вектору розвитку, орієнтованого на довготривалі відносини між підприємством та споживачем. Проаналізовано та визначено переваги кожного з інструментів маркетингової діяльності. Під час дослідження також встановлено, що відбувається зростання користувачів мобільними пристроями. Зростають інвестиції у мобільну рекламу, оскільки вона є найбільш популярною та продовжує стрімко розвиватися.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Internet advertising spending worldwide from 2007 to 2022, by format. URL: <https://www.statista.com/statistics/276671/global-internet-advertising-expenditure-by-type/>
2. Change in digital advertising spending worldwide from 2016 to 2022, by format. URL: <https://www.statista.com/statistics/260117/growth-of-online-advertising-spending-by-type/>
3. Barber, I. and Hill, L. (2019) Dentsu Aegis Network ad-spend forecasts slip from \$625 billion to \$609 billion. Dentsu Aegis Network. URL: <https://www.dentsuaegisnetwork.com/news-releases/ad-spendreport-june-2019>
4. В Україні кількість Інтернет-користувачів у 2019 році збільшилася на 8%. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2797152-v-ukraini-kilkist-internetkoristuvaciv-zroslo-do-23-miljoniv.html>
5. What Facebook, Google and Amazon's earnings mean for our 2020 ad spend outlook. URL: <https://www.businessinsider.com/facebook-google-amazon-announce-better-than-expected-ad-revenues-2020-8>

REFERENCES:

1. Internet advertising spending worldwide from 2007 to 2022, by format. URL: <https://www.statista.com/statistics/276671/global-internet-advertising-expenditure-by-type/>
2. Change in digital advertising spending worldwide from 2016 to 2022, by format. URL: <https://www.statista.com/statistics/260117/growth-of-online-advertising-spending-by-type/>
3. Barber, I. and Hill, L. (2019) Dentsu Aegis Network ad-spend forecasts slip from \$625 billion to \$609 billion. Dentsu Aegis Network. URL: <https://www.dentsuaegisnetwork.com/news-releases/ad-spendreport-june-2019>
4. V Ukraini kiljkistj internet-korystuvachiv u 2019 roci zbilshylasj na 8% (2020) [In Ukraine, the number of Internet users in 2019 increased by 8%]. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2797152-v-ukraini-kilkist-internetkoristuvaciv-zroslo-do-23-miljoniv.html>
5. What Facebook, Google and Amazon's earnings mean for our 2020 ad spend outlook. URL: <https://www.businessinsider.com/facebook-google-amazon-announce-better-than-expected-ad-revenues-2020-8>

УДК 65.012

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-14>**Хринюк О.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Місяйло О.В.***студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Hryniuk Oleksii***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»***Misyaylo Olena***Student
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЄКТНОГО ПІДХОДУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

APPLICATION OF PROJECT APPROACH AS AN INSTRUMENT FOR ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розгляду питання можливостей застосування проектного підходу як інструменту системи антикризового управління підприємством. У рамках роботи визначено основні проблеми формування ефективних систем антикризового управління серед вітчизняних підприємств. Виокремлено основні рівні, у межах яких доцільне використання проектного підходу. Обґрунтовано можливості ефективної інтеграції проектного підходу в систему антикризового управління підприємством. Охарактеризовано ключові особливості проектного підходу в системі антикризового управління підприємством, проаналізовано потенційні стримуючі чинники, які можуть стати на заваді відповідним процесам. Розроблено послідовність здійснення інтеграції проектного підходу у систему антикризового управління підприємством.

Ключові слова: управління, проектний підхід, управління проектами, антикризове управління, система антикризового управління.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению вопроса возможностей применения проектного подхода в качестве инструмента системы антикризисного управления предприятием. В рамках работы определены основные проблемы формирования эффективных систем антикризисного управления среди отечественных предприятий. Выделены основные уровни, в пределах которых целесообразно использование проектного подхода. Обоснованы возможности эффективной интеграции проектного подхода в систему антикризисного управления предприятием. Охарактеризованы ключевые особенности проектного подхода в системе антикризисного управления предприятием, проанализированы потенциальные сдерживающие факторы, которые могут мешать соответствующим процессам. Разработана последовательность осуществления интеграции проектного подхода в систему антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: управление, проектный подход, управление проектами, антикризисное управление, система антикризисного управления.

ANNOTATION

This article is devoted to the consideration of the issue of possibilities for the application of the project approach as a tool of the anti-crisis management system of the enterprise. The essential aspects of anti-crisis management as a separate direction of management activity at the enterprise are considered. Within the framework of the work, the main problems of the formation of effective anti-crisis management systems among domestic enterprises have been identified, which are becoming increasingly important in the context of the instability of the external environment. The content of the project approach to the implementation of management is analyzed, which consists in ensuring the structuredness, consistency and efficiency of the process of implementing certain measures of an organizational or economic nature. The main levels are highlighted within which the project approach is advisable to use, namely the methodological level, the resource level and the organizational level. The possibilities of effective integration of the project approach into the system of anti-crisis management of the enterprise have been substantiated by comparing and detailed characteristics of the basic needs of anti-crisis management, arising from the existing problems of its implementation, together with the key properties inherent in the project approach. The main groups of stakeholders interested in using the project approach in anti-crisis management of an enterprise have been identified, which include shareholders and owners, creditors, top management, personnel and consumers of the enterprise's products. The key features of the project approach in the system of anti-crisis management of an enterprise are characterized from the standpoint of potential positive impacts during its implementation in business practice, and potential constraints that can interfere with the relevant processes are analyzed. The sequence of implementation of the integration of the project approach into the system of anti-crisis management of the enterprise has been developed, includes six stages for the development, preparation, planning, implementation, control, assessment and adjustment of the corresponding process.

Key words: management, project approach, project management, crisis management, crisis management system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поняття кризи у її семантико-філософському трактуванні являє собою певний стан складових елементів системи, зумовлений багатовекторним впливом різномірних чинників, що істотно ускладнює або повністю унеможливує її подальше існування в межах попередньо встановлених системних наративів та параметрів функціонування й розвитку. Тобто генеровані тривалим впливом різноманітних проблем та структурних диспропорцій протиріччя досягають свого піку, що результує у вигляді відповідного дисфункціонального стану системи, яким, власне, й є криза. Слід розуміти, що «криза» є фундаментальною категорією у функціонуванні будь-якої системи, у т. ч. економічної, формуючи діалектичну єдність із сутнісно протилежною категорією «розвитку», зміст якої полягає у взаємозумовленості організаційних суб'єктів та їх причинно-наслідкової цілісності. Варто зауважити, що сучасні тенденції щодо концептуалізації засадничих положень процесів розвитку фокусують увагу на понятті сталості як збалансованому процесі функціонування соціальної тріади базових векторів управлінської діяльності. Утім, навіть попри можливість забезпечення високих рівнів показників внутрішньоорганізаційної стабільності та ефективності, дієвих механізмів моніторингу та своєчасної превенції господарюючі суб'єкти в умовах глобалізованості економічних систем та дії об'єктивних економічних законів циклічності не в змозі уникати кризових явищ. Саме тому свого часу активного розвитку як окремого напрямку менеджменту набуло поняття антикризового управління. Разом із тим об'єктивна реальність диктує власні умови, що характеризуються високим рівнем глобальної нестабільності (геополітичної, зовнішньоторгівельної, ресурсної, соціокультурної і т. д.) та деструктивним характером макроекономічних індикаторів стану національної економіки, її структурних показників розвитку та загальної сприятливості середовища функціонування бізнес-структур. Описана ситуація, формує нові виклики перед існуючими системами антикризового управління, актуалізуючи проблематику інтеграції інструментального та організаційного забезпечення, притаманного відмінним напрямкам управлінської діяльності господарюючих суб'єктів, яким у межах даного дослідження виступає проектний підхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Активна науково-дослідницька робота у сфері розроблення ключових засадничих положень теорії антикризового управління розпочалася у середині минулого століття й є актуальною й досі. Перш за все, широкий науковий інтерес до даної проблематики пояснюється динамічними процесами економічного розвитку, що неодмінно супро-

воджувалися кризами глобального масштабу, такими як Велика депресія (1929–1933 рр.), глобальна нафтова криза (1973 р.), фінансова криза Південно-Східної Азії (1997–1998 рр.), світова фінансова криза (2008–2009 рр.) і наявна нині так звана «коронакриза».

Вплив вище перелічених процесів дав потужний поштовх розвитку теоретичних пошуків у сфері антикризового управління. Дослідниками даного напрямку серед представників зарубіжної наукової спільноти були Д. Аакер, Е. Альтман, У. Бівер, П. Друкер, Р. Лис, М. Мескон, У. Спрінгейт, Р. Тафлер, Й. Шумпетер. Серед вітчизняних дослідників теоретико-методологічні аспекти проблематики антикризового управління також знайшли своє широке відображення як у контексті адаптації організаційних механізмів вітчизняних підприємств до ринкових практик господарювання, так і щодо конкретного інструментарію та методичного забезпечення процесу антикризового управління. Зокрема, варто відзначити вагомий теоретичний внесок таких учених, як І. Бланк, О. Василенко, І. Єпіфанова, Л. Лігоненко, П. Круш, Л. Ситник, О. Тридід, А. Чернявський, І. Школьник, Л. Шульгіна.

Разом із тим прогресивний розвиток сучасних форм організації економічних відносин, вплив процесів інтелектуалізації, цифровізації та глобалізації на їх зміст та особливості управління потребували структурування та об'єктивізації існуючих управлінських підходів (зокрема, у сфері процесного управління) у вигляді окремого дослідницького напрямку, яким став проектний менеджмент. Значний внесок у розвиток теоретичних основ проектного управління був реалізований у роботах таких зарубіжних учених, як К. Грей, В. Демінг, Е. Кемп, Ф. Кросбі, І. Масаакі, Дж. Мередіт, С. Ларсон, Д. Шапіро. З-поміж вітчизняних науковців варто відзначити високу практичну цінність робіт у сфері проектного управління таких учених, як Н. Бушуєва, Л. Довгань, О. Єгорченков, Є. Катаєва, І. Малик, Г. Мохонько, В. Приймак, Т. Фесенко.

Вирішення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Попри наявність значної кількості наукових досліджень у сфері розроблення ключових системних положень формування механізмів антикризового управління підприємством, а також теоретико-методичного забезпечення управління проектами на разі відсутні комплексні наукові дослідження, присвячені застосуванню проектного підходу як основного інструментарію антикризового управління підприємством.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є формування теоретичної основи для застосування проектного підходу в антикризовому управлінні підприємством, визначення особливостей та етапів практичної реалізації даних положень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підприємство як самостійний суб'єкт економічних відносин у процесі реалізації певних господарських функцій та завдань неодмінно стикається з впливом широкого спектру чинників як ендогенного (зумовлених особливостями, якістю та ефективністю протікання внутрішньоорганізаційних процесів у межах функціональної структури підприємства), так і екзогенного (представлених масивом некерованих процесів зовнішнього середовища з обмеженим характером прогнозованості їх виникнення) впливу. Унаслідок впливу вказаних чинників діяльність підприємства час від часу може супроводжуватися виникненням певних явищ, що порушують стійкість внутрішнього середовища організації і можуть призводити до низки негативних наслідків, наприклад корелюючи з управлінськими здібностями та навичками керівного складу у частині здатності останнього протистояти таким проблемам.

Сьогодні науковою спільнотою сформоване консенсусне бачення необхідності переходу підприємства в особливий режимний стан у разі його входження у процес системної кризи, що, власне, і зумовлює потребу в антикризовому управлінні. Проте варто уникати обмеженості у розгляді антикризового управління виключно з позиції сукупності специфічного інструментарію для подолання кризових станів; навпаки, антикризове управління являє собою цілісний організаційний механізм не лише з протидії, а й безперервного моніторингу та системи попередження про передумови або факт виникнення кризи в розвитку підприємств.

Очевидним видається той факт, що наявне положення вітчизняних суб'єктів господарювання є вкрай нестійким, що створює серйозні перепони як для досягнення прийнятних показників ефективності, так і в контексті реалізації політики антикризового управління. До основних проблем упровадження ефективного антикризового управління слід віднести такі:

- ситуативний характер розроблення заходів, процесів прийняття та реалізації управлінських рішень антикризового характеру, відсутність внутрішніх нормативних положень (програм), що регламентують такі процеси;

- функціональна обмеженість антикризових заходів, що виявляється у фокусуванні на найбільш помітних проявах кризи, свідомому або несвідомому абстрагуванні від проблем системності та комплексності кризових процесів, що за своєю природою є інтерфункціональними;

- організаційна слабкість системи управління, неспроможність останньої забезпечити керування та ефективний контроль над ефективністю імплементації антикризових заходів;

- відсутність достатніх фінансових та інших можливостей, резервів, а також альтернативних стратегій на випадок кризової ситуації [1, с. 81];

- відсутність необхідного методичного та професійно-кваліфікаційного забезпечення формування комплексної антикризової політики;

- конфліктологія і селекція персоналу, яка завжди супроводжує кризові ситуації [2, с. 157];

- надмірна ієрархізованість процесу антикризового управління, що позбавляє дану систему властивостей гнучкості та адаптивності, котрі є одними з ключових компонентів успішної реалізації антикризових заходів.

Саме тому виникає потреба у застосуванні більш прогресивних інструментів у реалізації завдань антикризового управління, які б забезпечили оптимальний варіант вирішення вищеперелічених проблем.

Розширення інструментарію антикризового управління стає можливим за використання проектного підходу, виникнення якого першопочатково було пов'язане з необхідністю забезпечення належного рівня структурованості та керованості процесів реалізації заходів організаційного або технологічного розвитку. При цьому даний підхід є широким у використанні, адже, не обмежуючись конкретним заходом, може бути застосований до комплексних програм розвитку або створення окремого організаційного утворення. Основною метою використання проектного підходу є забезпечення процесної впорядкованості, кількісного й якісного узгодження ресурсного складу, формалізація та організаційне забезпечення процесного управління згідно з установленними цільовими орієнтирами, тобто конкретними кількісно та якісно ідентифікованими результатами проекту.

Виходячи із цього, можна стверджувати, що проектний підхід комплексно охоплює усю площину управлінських складників реалізації певних заходів, ураховуючи при цьому особливості взаємозв'язку між ними. Далі пропонуємо конкретизувати даний аспект проектного підходу, представивши основні рівні, у межах яких реалізовується проектний підхід.

1. *Методичний рівень*, який характеризується сукупністю управлінського інструментарію розроблення, планування, контролю та оцінки ефективності проектної діяльності, що включає у себе засоби календарного планування часових рамок реалізації заходів у межах проекту (діаграма Ганта, метод оцінювання та налізу якості програм (PERT), графіки сітьового планування), засоби структурної декомпозиції робіт (використання WBS-структури), засоби структурування учасників проекту та відповідального розподілу між ними (використання OBS-структури), засоби діагностики та управління ризиками, оцінки результатів реалізації проектних заходів.

2. *Ресурсний рівень*, що покликаний забезпечити планування обсягів, напрямів та часової узгодженості процесу залучення різного виду ресурсів згідно з проектними потребами за відповідними аспектами (кадрове забезпечення виконання проектних робіт, рівномірне освоєння

проектного бюджету, ретельне визначення норм витрачання ресурсів, формування страхових резервів проекту тощо).

3. *Організаційний рівень*, котрий характеризується діяльністю щодо вибору, підготовки та безпосередньої реалізації конкретної проектно-методології реалізації проекту відповідно до індивідуальних потреб та особливостей проекту. Сьогодні існує широкий спектр загально-визнаних методологій проектного управління: Waterfall, Agile, Scrum, Kanban, Lean тощо. Додамо також, що вибір тієї чи іншої методології потребує не лише належної обґрунтованості, а й забезпечення можливості її застосування (підбір сертифікованих керівників, додаткове навчання персоналу, комунікаційна політика, розроблення регламентів, узгодження методології з організаційним механізмом управління підприємством).

Повертаючись до попередньо ідентифікованої проблематики реалізації антикризового управління на вітчизняних підприємствах, варто зазначити, що їх об'єднуючою рисою є відсутність чіткого організаційного механізму, що дав би змогу спочатку формалізувати ключові цілі, процедури, засоби, їх часову та просторово-функціональну орієнтацію. Водночас даний аспект є одним з основних завдань проектного управління, тобто застосування даного підходу дасть змогу заповнити організаційні провали, що виникають у процесі практичної реалізації політики антикризового управління. Із метою забезпечення

більш повної аргументації даної тези пропонуємо співставити існуючі потреби систем антикризового управління та ключові характеристики, притаманні проектному підходу (рис. 1).

Представлена ілюстрація наочно демонструє змістовні взаємозв'язки потреб антикризового управління та характеристик проектного підходу, а отже, й можливості ефективної інтеграції останнього в організаційні механізми використання антикризового управління підприємством.

Одним із важливих елементів реалізації функцій планування і координації у межах проектного підходу є ідентифікація та управління зв'язками проекту з наявними або потенційними стейкхолдерами. Виходячи із цього, пропонуємо визначити ключових *стейкхолдерів*, їхні інтереси та характер відповідних зв'язків у контексті застосування проектного підходу в антикризовому управлінні підприємством: (1) власники та акціонери (інтерес полягає у збереженні підприємства як ефективного господарюючого суб'єкта джерела пасивного доходу, перспективному зростанні показників результативності діяльності); (2) кредитори (інтерес полягає у погашенні дебіторської заборгованості, забезпеченні та підтримці власних показників платоспроможності); (3) вища ланка керівного менеджменту (інтерес полягає у збереженні високої керівної посади, забезпеченні іміджу високоефективного управлінця); (4) трудовий колектив (інтерес полягає у збереженні робочого



Рис. 1. Взаємозв'язки потреб антикризового управління та характеристик проектного підходу

Джерело: побудовано авторами

місця, покращенні організаційних умов праці, перспективному зростанні обсягу мотиваційної винагороди); (5) споживачі продукції (інтерес полягає у збереженні можливостей до купівлі продукції підприємства, перспективному зростанні якості задоволення потреб за рахунок зростання конкурентоспроможності).

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, пропонуємо сформулювати перелік ключових особливостей реалізації інструментарію проєктного підходу в систему антикризового управління підприємством:

- стандартизованість ключових процедур та процесних регламентів, що дає змогу поліпти комунікаційну взаємодію між керівниками, забезпечує чіткість постановки, виконання та контролю завдань;

- дії всіх підрозділів підприємства взаємопов'язані і скоординовані (у тому числі в рамках проєктної структури підпорядкування) [3, с. 80];

- скорочення непродуктивних витрат за рахунок наявності уніфікованої методології налагодження управлінського процесу та вирішення відповідних завдань, зменшення ступеня бюрократизації;

- управління і моніторинг ситуації в реальному часі, використовуючи сценарний аналіз і аналітику [4, с. 33];

- здійснення динамічної оптимізації відповідно до актуальних умов зовнішнього середовища за рахунок високої гнучкості управлінської системи, відсутності необґрунтованих форм контролю та ієрархічності взаємодій;

- проведення проєктних робіт складних, зазвичай формалізованих, неповторювальних дій з урахуванням конкретної ситуації, що мають певні обмеження за низкою показників [5, с. 75];

- забезпечення зростання загальної процесної керованості за рахунок більш ефективних підходів до контролю, роботи з персоналом, обліку та планування витрат, управління ризиками.

Варто додати, що в процесі використання даного підходу може виникати низка проблем, пов'язаних із дією стримуючих чинників, а саме:

- формалізація процесу впровадження проєктного підходу, надмірне фокусування на теоретичних аспектах за відсутності реального втілення даних положень у господарську практику підприємства;

- внутрішньоорганізаційний саботаж як наслідок несприйняття ідей проєктного управління трудовим колективом, що свідчить про слабкість проведеної інформаційно-роз'яснювальної роботи та інформаційної політики у цілому;

- відсутність прикладних навичок проєктної діяльності керівництва проєкту, кваліфікаційна невідповідність персоналу до використання проєктного підходу;

- низький рівень підготовки внутрішнього нормативного забезпечення реалізації проєктного підходу (розроблення відповідних регламентів, процедур документування, контролю, розподілу відповідальності тощо).

Підсумовуючи сутнісні положення щодо особливостей інтеграції проєктного підходу в систему антикризового управління підприємством, визначимо основні етапи реалізації даного процесу.

Етап I: здійснення процедур розроблення концептуальних положень впровадження проєктного підходу в систему антикризового управління, вибір методології, на базі якої даний підхід буде реалізований, аналіз можливостей залучення компетентного керівного складу та необхідності проведення додаткових тренінгів для персоналу, аналіз альтернатив.

Етап II: здійснення організаційної підготовки до впровадження вибраної проєктної методології, підбір та найм необхідних кадрів, розроблення внутрішніх нормативних положень (регламентів, алгоритмів, інструкцій тощо), проведення необхідних тренінгів, курсів для підготовки персоналу.

Етап III: здійснення планування кількісних та якісних аспектів ресурсного забезпечення шляхом використання методичного апарату проєктного аналізу, календарне планування, визначення перспективних показників діяльності, систем організації контрольної діяльності.

Етап IV: безпосереднє впровадження проєктного підходу у систему антикризового управління відповідно до розробленого плану заходів, керуючись внутрішніми нормативними положеннями та принципами вибраної проєктної методології.

Етап V: здійснення оперативного моніторингу та контролю над ступенем досягнутості запланованого рівня ключових індикаторів.

Етап VI: проведення оцінки ефективності розроблених планових та нормативних документів, що регламентують та встановлюють цільову орієнтацію проєктних програм антикризового управління, здійснення відповідних коригувальних заходів, ідентифікація та аналіз ключових управлінських помилок із метою унебезпечення їх повторного виникнення.

Таким чином, представлена етапність впровадження проєктного підходу дає змогу стверджувати про важливість ґрунтовної підготовки та ретельності у імплементації його ключових положень для отримання максимальних результатів від його застосування у системі антикризового управління.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті проведеного дослідження було сформульовано ключові теоретичні положення щодо реалізації проєктного підходу у межах системи антикризового управління підприємством. Розглянуто основні проблеми, які постають під час формування та проведення політики антикризового управління серед вітчизняного підприємницького сектору. Надано стислу характеристику змістового наповнення проєктного підходу в реалізації функцій управління; ідентифіковано та охарактеризовано основні рівні, у контексті яких знаходить своє вираження

проектний підхід, а саме: методичний рівень, ресурсний рівень та організаційний рівень. Обґрунтовано можливості інтеграції проектного підходу в систему антикризового управління підприємством шляхом порівняння ключових характеристик першого з актуальними потребами другого. Визначено основні особливості застосування проектного підходу та послідовність етапів його запровадження в систему антикризового управління підприємством.

Перспективним завданням подальших наукових пошуків у даному напрямі є дослідження місця та прикладних особливостей інкорпорації проектного підходу в сучасні системи антикризового управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стешенко О.Д., Масалигіна В.В. Антикризове управління в умовах пандемії. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2020. № 70–71. С. 75–82.
2. Дурман М.О., Дурман О.Л. Сутність антикризового управління та принципи його здійснення. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2021. № 1. С. 153–161.
3. Воробьев А.А. Методика внедрения проектного подхода в действующую систему антикризисного управления промышленным предприятием. *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2014. № 4. С. 76–80.
4. Трачук А.В., Воробьев А.А. Управление кризисом современной организации с позиций стратегического и проек-

тного менеджмента. *Актуальные проблемы социально-экономического развития*. 2011. № 4. С. 26–37.

5. Юрьева Т.В. Кризисный менеджмент и проектный подход. *Стратегические решения и риск-менеджмент*. 2013. № 5. С. 74–78.

REFERENCES:

1. Steshenko O.D., Masalyhina V.V. (2020) Antykryzove upravlinnia v umovakh pandemii [Anti-crisis management under a pandemic condition]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 70-71, pp. 75–82.
2. Durman M.O., Durman O.L. (2021) Sutnist' antykryzovoho upravlinnia ta pryntsyipy joho zdijsnennia [The essence of anti-crisis management and principles of its implementation]. *Visnyk Khersons'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu*, vol. 1, pp. 153–161.
3. Vorob'ev A.A. (2014) Metodika vnedrenija proektnogo podhoda v dejstvujushhuju sistemu antikrizisnogo upravlennja promyshlennym predpriatjem [Methodology for the implementation of the project approach in the current system of anti-crisis management of an industrial enterprise]. *Strategicheskie reshenija i risk-menedzhment*, vol. 4, pp. 76–80.
4. Trachuk A.V., Vorob'ev A.A. (2011) Upravlenie krizisom sovremennoj organizacii s pozicij strategicheskogo i proektnogo menedzhmenta [Crisis management of modern organizations from positions of strategic and project management]. *Aktual'nye problemy social'no-jekonomicheskogo razvitija*, vol. 4, pp. 26–37.
5. Jur'eva T.V. (2013) Krizisnyj menedzhment i proektnyj podhod [Crisis management and project approach]. *Strategicheskie reshenija i risk-menedzhment*, vol. 5, pp. 74–78.

УДК 65.014.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-15>**Хринюк О.С.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Солосіч О.С.***студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Khryniuk Oleksii***Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Department of Economics and Entrepreneurship
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»***Solosich Oleksandr***Student
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

ПРОЦЕСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

PROCESS AND FUNCTIONAL APPROACH TO THE FORMATION OF MODERN ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT SYSTEMS OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню процесно-функціонального підходу як основи до побудови сучасних систем управління економічною безпекою підприємства. Проведено ґрунтовний аналіз місця та сутнісного наповнення поняття економічної безпеки у сучасних умовах, виокремлено основні змістові напрями функціонування системи економічної безпеки підприємства, а саме: ресурсний, організаційний, моніторинговий, результативний та стратегічний, надано їх стислу характеристику. Розкрито сутність традиційних нині процесного та функціонального підходів під час створення систем управління. Запропоновано використання інтегрованого процесно-функціонального підходу до побудови сучасних систем управління економічною безпекою підприємства, сформовано концептуальні засади реалізації даного підходу на підприємстві.

Ключові слова: управління, економічна безпека, управління економічною безпекою, процесний підхід, функціональний підхід, процесно-функціональний підхід.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию процессно-функционального подхода как основы для построения современных систем управления экономической безопасностью предприятия. Проведен подробный анализ места и сущностного наполнения понятия экономической безопасности в современных условиях, выделены основные содержательные направления функционирования системы экономической безопасности предприятия, а именно: ресурсный, организационный, мониторинговый, результативный и стратегический, предоставлена их краткая характеристика. Раскрыта сущность традиционных процессного и функционального подходов при создании систем управления. Предложено использование интегрированного процессно-функционального подхода к построению современных систем управления экономической безопасностью предприятия, сформированы концептуальные основы реализации данного подхода на предприятии.

Ключевые слова: управление, экономическая безопасность, управление экономической безопасностью, процессный подход, функциональный подход, процессно-функциональный подход.

ANNOTATION

In the context of active changes in the social and economic environment of the enterprises functioning, the problem of the effectiveness of the management approaches used by them, as well as their ability to respond to modern challenges and threats that they face, becomes relevant. This article is devoted to the research for a solution to this problem by studying the process-functional approach as the basis for the construction of modern management systems for the economic security of an enterprise. The article provides a detailed analysis of the place and essential content of the concept of economic security in modern conditions, highlights the main semantic components of the enterprise economic security, which most fully characterize various areas of safe activity of the management system in modern conditions, namely resource, organizational, monitoring, effective and strategic, and a brief description of them is provided. A list of key problems of the formation of effective economic security management systems at domestic enterprises, which serve as key constraints for ensuring the future development of such economic formations, has been identified, the systemic nature of this problem has been established, which requires appropriate research activity to effectively solve it. A detailed analysis of the essence of traditional approaches to the construction of control systems, which are presented by the process approach and the functional approach, is carried out. Provided a detailed description of these approaches from the standpoint of content, basic aspects of construction, the main advantages and disadvantages of their application. The use of an integrated process-functional approach to the construction of modern management systems for the economic security of an enterprise is proposed as the most effective and optimal form of organizing the management process in modern conditions of economic activity. The conceptual foundations have been formulated on which the process of applied implementation of this approach at the enterprise is based, as well as the key aspects that enterprises should be guided by when introducing this management approach.

Key words: management, economic security, economic security management, process approach, functional approach, process-functional approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Становлення ринкових відносин у нашій країні інтенсифікувало проблематику організації ефективної багатовекторної взаємодії підприємницьких суб'єктів в оточуючому середовищі, кількісної оцінки та врахування впливу на економічні показники різноманітних загроз та конкретних ризиків, формуючи конкретний об'єктний та суб'єктний склад систем управління економічною безпекою підприємства.

Економічною наукою вироблено багато підходів та методик реалізації функцій, покладених на управлінську систему. Вони піддаються постійному впливу низки дестабілізуючих чинників, починаючи із сезонних кон'юнктурних коливань галузевого масштабу і закінчуючи проблемами геополітичного рівня та впливом пандемії на діяльність підприємств, що потребує їх постійної актуалізації. Так, зокрема, актуальною проблемою видається необхідність удосконалення існуючих теоретичних підходів та їх якісної інтеграції у системи управління економічною безпекою підприємств із метою забезпечення сталості їх внутрішньоорганізаційних процесів розвитку та ефективної протидії загрозам, що продукуються зовнішнім середовищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематика формування ефективних механізмів реалізації функцій управління на підприємстві та побудови на їх базі комплексних систем управління економічною безпекою набула значного розвитку в межах вітчизняної наукової спільноти. Особливо варто відзначити вагомий внесок у розвиток відповідного теоретико-методологічного напрямку таких учених, як О.А. Бовкун, А.Н. Букреев, К.С. Горячева, Е.І. Данилова, Л.І. Донець, Н.В. Зачосова, Р.М. Качалов, Г.В. Козаченко, Ю.О. Лупенко, О.М. Ляшенко, Т.О. Меліхова, В.С. Пономаренко, С.В. Салоїд, С.О. Тульчинська, А.Г. Шаваєв, М.В. Шашина, В.І. Ярочкін.

Вирішення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте попри наявність ґрунтовних напрацювань у сфері теоретичних досліджень сутності, елементного складу та особливостей функціонування систем управління економічною безпекою наявні управлінські підходи потребують удосконалення. Це пов'язано з тим, що динамізм економічних відносин, який подекуди призводить до деструкції економічного потенціалу суб'єктів господарювання, формує принципово нові виклики перед відповідними управлінськими системами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розвиток теоретичних підходів до побудови систем управління економічною безпекою підприємства, концептуалізація процесно-функціонального підходу як стра-

тегічної основи для побудови сучасних систем управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна безпека підприємства є одним з основоположних понять функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта в мінливих умовах сучасності, що потребують планомірного, цілеспрямованого та гармонізованого розвитку внутрішніх систем організації під впливом різноспрямованих за своїм змістом та характером чинників середовища її функціонування. При цьому слід уникати обмеженого підходу до трактування економічної безпеки, який полягає у визначенні останньої як системи попередження та протидії різних форм загроз та ризиків, які притаманні тому чи іншому виду діяльності підприємств. Адже економічна безпека охоплює увесь господарсько-майновий комплекс підприємств незалежно від вибраної теоретичної площини розгляду даного поняття, до того ж сутнісне спрямування відповідних заходів орієнтоване не лише на системні завдання попередження процесів зворотного розвитку, а й на забезпечення безпекової обґрунтованості та процесної сталості прогресивних процесів розвитку підприємств. Основними змістовими напрямками функціонування системи управління економічною безпекою на підприємствах можна виокремити є:

1. *Ресурсний напрям* (визначення та своєчасне оновлення нормативів використання ресурсів, аналіз та оптимізація наявної структури ресурсної бази підприємства, складання відповідних матеріальних балансів; формування резервів та розроблення відповідних ресурсних моделей управління на випадок ситуацій кризового або форс-мажорного характеру).

2. *Організаційний напрям* (забезпечення часової та функціональної узгодженості руху матеріальних та інформаційних ресурсів у кількості, необхідній для підтримки безперервності виробничих та управлінських процесів; забезпечення захищеності кадрового та майнового комплексу підприємства; побудова ефективних комунікаційних каналів усередині підприємства та налагодження системи зворотного зв'язку у їхніх межах; вибір підходу до організації менеджменту на підприємстві та забезпечення стабільної роботи та системної узгодженості всіх її організаційних елементів).

3. *Моніторинговий напрям* (відслідковування процесів кон'юнктурної динаміки у сфері змін споживчої поведінки, економічного стану ключових контрагентів, масштабів діяльності та характеру дій ключових конкурентів, ринку технологічних новацій та можливості їх імплементації у наявні виробничі або управлінські процеси, нормативно-правового поля функціонування підприємства; побудова системи індикаторів економічної безпеки та їх інтеграція у ключові процеси управління; аналіз інформаційного середовища, зв'язків із громадськістю та іміджевий моніторинг).

4. *Результативний напрям* (формування динамічної системи контролю поточних показників якості продукції, ресурсної забезпеченості та часткових показників їх використання на різних етапах виробничого процесу, обсягів випуску, індивідуальної продуктивності, кінцевих фінансових результатів на предмет їх відповідності встановленим плановим завданням; ідентифікація причин виявлених відхилень та їх оперативне усунення; організація системи розроблення та імплементації поліпшувальних заходів із широким залученням усього трудового колективу підприємства).

5. *Стратегічний напрям* (проведення стратегічного аналізу діяльності підприємства, дослідження потенційних можливостей до розширення діяльності, ідентифікація можливих альтернатив до зміни поточного виду діяльності, переходу до більш інноваційних форм організації систем виробництва або управління підприємства, розроблення програмних документів).

Представлений перелік змістових напрямів реалізації функцій системи управління економічною безпекою підприємства в котрій раз підтверджує широту сфери поширення управлінських заходів у межах даної системи та її важливість у налагодженні ефективної роботи організації. Водночас варто підкреслити, що нині серед вітчизняних підприємств спостерігається очевидна проблема побудови та налагодження ефективної роботи відповідних безпекових систем (особливо у сегменті малого та середнього підприємництва), що результує у вигляді хронічних криз прибутковості, падіння рівнів реалізації продукції, зниження інвестиційної та ринкової привабливості й у кінцевому підсумку призводить до закриття таких підприємств.

До ключових проблем системного характеру, які стримують розвиток управлінської діяльності вітчизняних підприємств у сфері економічної безпеки, слід віднести:

- слабкість методичних аспектів реалізації управлінських процедур у сфері економічної безпеки, що виявляється у відсутності необхідного аналітичного забезпечення як із позиції конкретного інструментарію, так і щодо необхідного для його реалізації інформаційного та програмного забезпечення;

- відсутність конкретних професійних навичок та необхідного досвіду у сфері управління економічною безпекою з боку керівних кадрів підприємств;

- домінування ситуативного підходу у здійсненні управління підприємствами як на стратегічному, так і на оперативному рівні організації;

- дисфункціоналізований характер організаційної структури, зумовлений нерівномірністю розподілу управлінських функцій, накладанням зон відповідальності, слабкою регламентацією посадових обов'язків та ключових бізнес-процесів підприємств;

- обмеженість доступу до сучасних технологій безпекового управління, їх дороговартісність для реалізації на підприємствах;

- провали у комунікації між різними ієрархічними рівнями управління підприємствами, що зумовлює розходження інтересів та цільових орієнтирів їх розвитку, управлінських дій керівництва та персоналу на місцях;

- надмірний вплив неконтрольованих чинників макроекономічного характеру на діяльність підприємств, починаючи із загальних інфляційних тенденцій і закінчуючи інституціональною спроможністю судової системи та можливостями протидії рейдерству чи захисту власних законних інтересів;

- чітко виражено слабке маркетингове опрацювання ринку [1, с. 126];

- брак фінансових можливостей вітчизняних підприємств до здійснення внутрішньоорганізаційних трансформацій, що посилюється обмеженістю доступних (із погляду вартості) форм кредитування.

Таким чином, можна стверджувати, що об'єднуючим складником усіх виокремлених проблем є їх системний характер. А це потребує перегляду існуючих управлінських підходів та їх якісної трансформації з метою набуття властивостей, котрі здатні усунути вищезазначені проблеми на концептуальному рівні, оскільки саме відсутність методологічної бази (підходу) слугує першочерговою проблемою, що породжує появу наступних. Саме тому далі пропонуємо розглянути класичні управлінські підходи у розрізі безпекової проблематики та можливості до їх якісного вдосконалення з метою вирішення даних проблем.

Традиційно науковці диференціюють підходи до управління підприємством за *функціональним* та *процесним* напрямками відповідно до особливостей методичного апарату та об'єкта, на який він спрямовується.

Одним із найбільш розповсюджених управлінських підходів до реалізації концептуальних положень теорії економічної безпеки є *функціональний підхід*, у рамках якого об'єктом безпекового управління виступає конкретна функція. Вона об'єднує усі процеси, які відповідають певній цільовій спрямованості. Сама ж система економічної безпеки розглядається у розрізі відповідних структурно-функціональних складників (фінансового, техніко-технологічного, політико-правового, інтелектуально-кадрового, інформаційного, силового та екологічного), у межах яких розробляється відповідна система оцінки та моніторингу стану кожного складника для формування інтегрального показника безпекового стану підприємства. Функціональному підходу притаманний високий рівень вертикальної ієрархізації управлінського процесу всередині кожної ланки та їх загального цільового спрямування на максимізацію функціональних показників ефективності.

Ключовою перевагою функціонального підходу є можливість забезпечення чіткої органі-

зованості управлінського процесу, його структурованості, підпорядкованості та розподілу відповідальності у межах конкретного блоку завдань. Таким чином, за рахунок наявності чіткої регламентації правил та обов'язків досягається узгодженість внутрішньофункціональних зв'язків, останні набувають високих реактивних та адаптивних властивостей із метою максимізації результату в межах функції. Функціональний підхід може успішно використовуватися під час формування елементів системи забезпечення економічної безпеки з позицій системного підходу як складова частина останнього [2].

Разом із тим навіть попри широту застосування і наявність істотних переваг функціональний підхід володіє низкою недоліків, а саме: (1) фокусування на функціональній, а не на результативній відповідальності, що зумовлює ситуацію, коли навіть попри високу інтенсивність та якість організації системи управління в межах кожної функції отриманий результат є відмінним від запланованого; (2) значною бюрократизованістю міжфункціональних взаємодій та «управлінським вакуумом», що може виникати на межі декількох функцій; (3) надмірним використанням контрольних заходів та інструментів директивного управління; (4) концентрацією повноважень та централізацією ключових управлінських процесів; (5) компетентісною обмеженістю функціональних працівників, що виявляється у відсутності розуміння специфіки роботи, що здійснюється на інших горизонтальних рівнях, та її впливу на результати діяльності організації. Сукупний вплив означених чинників призводить до втрати властивостей системного синергізму і, як наслідок, активації процесів зворотного розвитку.

Адекватне застосування функціональних відносин у процесах і системах управління в сукупності з іншими науковими підходами та інструментами дає змогу створювати, підтримувати і розвивати конкурентоспроможні процеси і системи [3, с. 123].

Проте навіть попри високий рівень комплексності, що досягається за рахунок охоплення даним підходом усіх сфер діяльності підприємства, усе ж таки втрачається властивість системності, що полягає у врахуванні взаємозв'язків між різними елементами організаційного механізму, який не може бути виражений виключно у вигляді функцій.

Більш прогресивним із позиції організаційного управління свого часу став процесний підхід, у межах якого об'єктом управління виступає процес як послідовна трансформація вхідної сукупності ресурсних потоків у кінцевий результат. Тоді підприємство розглядається як організована та взаємопов'язана сукупність процесів, які наскрізно охоплюють різні функціональні складники діяльності, підпорядковуючись кінцевій цілі. Одними з основних управлінських процедур є здійснення якісної декомпозиції у межах ключових процесів управління на відпо-

відні підпроцеси та завдання, розподіл відповідальності та формування відповідного внутрішнього нормативного забезпечення, втіленого у чітких регламентах, інструкціях, процедурах документування та контролю, які й забезпечують структурованість та організований характер процесного підходу.

Метою процесного підходу є створення горизонтальних зв'язків в організаціях (відносин між співробітниками однієї ієрархії). Співробітники, які виконують спільні завдання, можуть самостійно узгоджувати роботу в рамках процесу і вирішувати виникаючі питання без участі керівництва, що дає змогу швидше отримати бажаний результат [4, с. 156].

Ключовою перевагою процесного підходу є можливість забезпечення організаційної гнучкості управлінської системи, що за рахунок високого ступеня децентралізованості та фокусування управлінських зусиль на конкретному результаті бізнес-процесу дає змогу ефективно мобілізувати та оптимізувати ресурси шляхом перерозподілу останніх на більш пріоритетні напрями. При цьому даний підхід дає змогу зберегти чіткість у постановці та процедурі виконання конкретних завдань, що формуються спеціальними регламентами, а контрольні процедури, покладені на систему документування, не допускають характерних функціональному підходу надмірних погоджень та процедурних формальностей.

Однак, незважаючи на наявність переконливої кількості переваг, застосування процесного підходу може спровокувати низку негативних наслідків та організаційних перешкод його реалізації, це: (1) необхідність у формуванні ґрунтовної декомпозиції підпроцесів та завдань так, аби уникнути накладання певних зон відповідальності і водночас забезпечити повноту реалізації трудових обов'язків окремих працівників; (2) складності забезпечення ефективної комунікативної політики та необхідність проведення профільних тренінгів для підготовки фахівців як у розрізі професійних навичок для переходу на нову систему, так і щодо сприйняття ними таких нововведень; (3) потреба у формуванні великої кількості детальних інструкцій та регламентів організації бізнес-процесів; (4) обмеженість у виборі критеріїв та засобів проведення оцінки, що подекуди потребує надмірно індивідуалізованого характеру вибраних показників, звужуючи можливості порівняння (чи зіставлення) оціночних параметрів різних бізнес-процесів та суттєво ускладнюючи процес розроблення таких систем оцінки; (5) значна витратність заходів з упровадження процесної моделі.

Таким чином, представлені традиційні управлінські підходи мають істотні недоліки і не можуть забезпечувати комплексних потреб сучасних систем управління економічною безпекою. Виходячи із цього, варто розглянути можливість якісної інтеграції описаних підходів із метою обмеження визначених їхніх не-

доліків за рахунок використання існуючих переваг на основі сутнісного їх узгодження. При цьому вважаємо, що основою побудови систем управління економічною безпекою має стати саме процесно-функціональний підхід.

Процесно-функціональний підхід дає змогу досягти компромісного варіанту побудови управлінської системи за рахунок збалансування певних властивостей процесного та функціонального підходів. Зокрема, у межах системи зберігається її процесна спрямованість та сукупність організаційних механізмів регулювання та контролю (особливості розподілу відповідальності, регламенти, стандарти, система документування, оптимізаційна орієнтованість), водночас підсилюючись характерними функціональному підходу просторово-функціональними особливостями управління, чіткістю посадової ієрархії та ієрархії відповідальності, взаємоузгодження процесів та взаємодій, які виникають усередині окремих функцій.

До основних переваг процесно-функціонального підходу як основи побудови систем управління економічною безпекою можна віднести такі:

- зниження непродуктивних витрат часу та грошових ресурсів, пов'язаних з усуненням бюрократичних процедур на користь стандартизації та регламентації ключових процесів, упродовження політики стимулювання ініціювання та генерації поліпшень серед працівників на різних рівнях горизонтальної ієрархії;

- здійснення розподілу відповідальності у межах напряму діяльності та призначення відповідальних осіб за результати конкретного бізнес-процесу з метою уникнення ситуацій «управлінського вакууму» та різного роду дисфункціональних форм «колективної відповідальності»;

- запобігання побудові зайвих механізмів управління, окремого механізму антикризового управління [5, с. 57];

- чітка регламентація та документація ієрархій відповідальності та необхідних кваліфікаційних і компетентнісних характеристик учасників процесів, а також форм контрольних заходів [6, с. 109];

- гармонізація централізованого та децентралізованого підходів, що досягається за рахунок делегування низки повноважень у межах процесних команд разом зі збереженням загальної ієрархічності організаційної структури;

- забезпечення високого рівня адаптивних та реактивних властивостей не лише у рамках конкретного бізнес-процесу чи напряму діяльності, а загалом управлінської системи, що досягається за рахунок децентралізованості низки управлінських функцій та організаційної мобільності (можливості швидкого формування та перерозподілу структурних одиниць відповідно до поточних завдань).

Отже, описані концептуальні засади процесно-функціонального підходу дають змогу ствер-

джувати про комплексність, універсальність останнього та можливість його застосування у рамках побудови систем управління економічною безпекою на вітчизняних підприємствах.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті проведеного дослідження вдосконалено наявні теоретичні підходи до формування сучасних систем управління економічною безпекою та здійснено концептуалізацію процесно-функціонального підходу як потужної бази для розроблення відповідних управлінських систем. Проведено аналіз ключових змістових напрямів функціонування систем управління економічною безпекою, у результаті якого виокремлено ресурсний, організаційний, моніторинговий, результативний та прогресивний; ідентифіковано ключові проблеми системного характеру, що стримують розвиток відповідних безпекових систем на базі вітчизняних підприємств. Детально проаналізовано ключові особливості використання функціонального та процесного підходів; встановлено, що найбільш перспективною формою управлінського підходу до розбудови безпекових систем управління є процесно-функціональний підхід, що базується на використанні основних переваг процесного підходу, при цьому подолання його недоліків здійснюється за рахунок організаційних механізмів функціонального.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розроблення прикладних аспектів імплементації процесно-функціонального підходу в організаційний механізм управління економічною безпекою підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шмалій Л.В. Економічна безпека підприємства: сучасні проблеми забезпечення. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2019. № 1. С. 123–129.
2. Хринюк О.С., Корчовна М.Р. Система забезпечення економічної безпеки підприємства: основні елементи. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3927>
3. Герасимов Б.Н. Построение систем управления организациями на основе типовых методологических подходов. *Менеджмент и бизнес-администрирование*. 2019. № 3. С. 121–131.
4. Гришко Л.А., Серая Н.Н. Процессный подход в современной практике управления. *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. 2018. № 7. С. 155–159.
5. Борисова Л.Є. Процесно-функціональний підхід у системі управління сучасного телекомунікаційного підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 11. С. 55–58.
6. Солосіч О.С., Хринюк О.С. Інтеграція процесного та функціонального підходів в сучасних бізнес-моделях у складі систем управління економічною безпекою підприємств. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи* : II міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 22 квітня 2021 р. Київ, 2021. С. 108–109.

REFERENCES:

1. Shmalij, L.V. (2019) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: suchasni problemy zabezpechennia [Economic security of the enterprise: modern problems of providing]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. vol. 1, pp. 123–129.
2. Khryniuk, O.S. and Korchovna, M.R. (2015) Systema zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: osnovni elementy [System of economic security companies: key elements]. *Efektivna ekonomika*. vol. 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3927> (accessed 06 June 2021).
3. Gerasimov, B.N. (2019) Postroenie sistem upravlenija organizacijami na osnove tipovyh metodologicheskikh podhodov [Building management systems for organizations based on standard methodological approaches]. *Menedzhment i biznes-administriruvanie*, vol. 3, pp. 121–131.
4. Grishko, L.A. and Seraja, N.N. (2018) Processnyj podhod v sovremennoj praktike upravlenija [Process approach in modern management practice]. *Innovacionnaja ekonomika: perspektivy razvitija i sovershenstvovanija*. vol. 7, pp. 155–159.
5. Borysova, L.Ye. (2015) Protsešno-funktsional'nyj pidkhid u systemi upravlinnia suchasnoho telekomunikatsijnogo pidpriemstva [Process-functional approach in the management system of a modern telecommunications enterprise]. *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*, vol. 11, pp. 55–58.
6. Solosich, O.S. and Khryniuk, O.S. (2021) Intehratsiia protsešno ta funktsional'noho pidkhodiv v suchasnykh biznes-modeliakh u skladi system upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv [Integration of process and functional approaches in modern business models as a part of enterprise economic security management system]. *Biznes, innovatsii, menedzhment: problemy ta perspektivy: II Mizhnarodna naukovopraktychna konferentsiia (Ukraine, Kyiv, April 22, 2021)*, Kyiv: Biznes, innovatsii, menedzhment: problemy ta perspektivy, pp. 108–109.

СЕКЦІЯ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336.14:332.122

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-16>**Пуґач Ю.В.***аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського національного аграрного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3344-0996>***Puhach Yurii***Postgraduate student in the Department of Finance,
Banking and Insurance
Sumy National Agrarian University*

ДІАГНОСТИКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОГО ОЦІНЮВАННЯ

DIAGNOSIS OF THE LEVEL OF FINANCIAL DECENTRALIZATION OF LOCAL BUDGETS ON THE BASIS OF INTEGRAL EVALUATION

АНОТАЦІЯ

Процеси запровадження соціально-економічних змін на місцевому рівні тісно пов'язані з адміністративною реформою та фінансовою децентралізацією як важливими інструментами регулювання та розподілу бюджетних коштів. Пошук оптимальних підходів до комплексного оцінювання забезпеченості фінансовими ресурсами бюджетів адміністративно-територіальних одиниць набуває все більшої актуальності. У статті запропоновано удосконалені підходи до аналізу рівня фінансової децентралізації місцевих бюджетів на основі агрегованих показників за напрямками. Методика дає змогу аналізувати стан ресурсно-функціональних складових частин у часі. Застосування інтегральної оцінки сприяє об'єктивній характеристиці рівня фінансової забезпеченості регіонів, перегляду та розвитку економічних можливостей в умовах обмежених ресурсів місцевих бюджетів.

Ключові слова: фінансова децентралізація, інтегральне оцінювання, місцеві бюджети, показники децентралізації доходів, показники децентралізації витрат, показники фінансової стійкості за трансфертами, економіка регіонів.

АННОТАЦИЯ

Процессы внедрения социально-экономических изменений на местном уровне тесно связаны с административной реформой и финансовой децентрализацией как важными инструментами регулирования и распределения бюджетных средств. Поиск оптимальных подходов к комплексному оцениванию обеспеченности финансовыми ресурсами бюджетов административно-территориальных единиц приобретает все большую актуальность. В статье предложены усовершенствованные подходы к анализу уровня финансовой децентрализации местных бюджетов на основе агрегированных показателей по направлениям. Методика позволяет анализировать состояние ресурсно-функциональных составляющих во времени. Применение интегральной оценки способствует объективной характеристике уровня финансовой обеспеченности регионов, просмотру и развитию экономических возможностей в условиях ограниченных ресурсов местных бюджетов.

Ключевые слова: финансовая децентрализация, интегральное оценивание, местные бюджеты, показатели децентрализации доходов, показатели децентрализации расходов, показатели финансовой устойчивости по трансфертам, экономика регионов.

ANNOTATION

The process of implementing socio-economic change at the local level is closely linked to administrative reform and financial decentralization as important tools for regulating and allocating budget funds. Problems of reforming the administrative-territorial system, the formation of budgetary policy of the regions with the expansion of powers should be based on the development of regional strategies and a comprehensive analysis of financial resources. Approaches to the economic analysis of the efficiency of the allocation of financial resources in the context of decentralization reform are becoming increasingly important. The analysis of individual indicators somewhat narrows the perception of economic processes and does not allow to assess the level of provision of funds of administrative-territorial units by areas and in general. The issues of improving the methods and tools for assessing the financial resources of local budgets in the context of decentralization are becoming important. The article proposes improved approaches to the analysis of the level of financial decentralization of local budgets on the basis of aggregate indicators by areas. The technique allows analyzing the state of resource-functional components over time. The application of integrated assessment contributes to the objective characterization of the level of financial security of the regions, the revision and development of economic opportunities in the context of limited resources of local budgets. The proposed approach contributes to the formation of an objective description of the level of financial security of the region, and hence the financial opportunities for self-development. The methodology reveals the state of resource-functional components, the dynamics of deviations of integral values, allows monitoring of quantitative benchmarks to achieve the desired level of financial stability of regions and allows focusing on objective reasons for real financial decentralization in Ukraine. The results of the analysis focus on the assessment of regional development trends in the context of financial decentralization and form the need for further research in this direction.

Key words: financial decentralization, integral evaluation, local budgets, indicators of income decentralization, indicators of decentralization of expenditures, indicators of financial stability of transfers, economy of regions.

Постановка проблеми. Підходи до економічного аналізу ефективності розподілу фінансових ресурсів в умовах реформи децентралізації набу-

вають все більшого значення. Глибоке розуміння руху фінансових ресурсів на місцевих рівнях дає змогу оцінювати можливості та планувати на осяжне майбутнє розвиток адміністративно-територіальних одиниць. Підходи до розгляду окремих економічних показників, на основі яких робляться висновки про фінансовий стан місцевого бюджету, набули широкого застосування. Проте аналіз окремих індикаторів дещо звужує уявлення про економічні процеси та не дає можливості оцінювати рівень забезпеченості адміністративно-територіальних одиниць за напрямками та загалом. З огляду на досить значні відмінності у розвитку регіонів постає питання узагальненої оцінки рівня фінансово-економічного стану регіонів, а саме збалансованості доходів та видатків бюджетів; фінансової здатності у протистоянні негативним факторам; можливостей місцевих органів влади своєчасно забезпечувати фінансові зобов'язання; зберігати бюджетну самостійність та платоспроможність; своєчасного виявлення сильних та слабких сторін з подальшою мобілізацією резервів для стабілізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику розроблення підходів до оцінювання забезпеченості фінансовими ресурсами на місцевому рівні досліджували багато вчених, зокрема Т. Бондарук [2], Г. Возняк [10], Л. Костирко [3], М. Кульчицький, Ю. Раделицький, М. Стегней [9], Ю. Харазішвілі [8], І. Цимбалюк [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика реформування адміністративно-територіального устрою, формування бюджетної політики регіонів з розширенням повноважень мають вибудовуватися на основі розроблення регіональних стратегій та комплексного аналізу фінансових ресурсів. Вагомим значенням набувають питання вдосконалення методів та інструментів оцінювання забезпеченості фінансовими ресурсами місцевих бюджетів в умовах децентралізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є поглиблення теоретико-методологічних засад і обґрунтування методологічного інструментарію інтегральної оцінки фінансової забезпеченості місцевих бюджетів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі правильно вироблених механізмів розподілу фінансового ресурсу з урахуванням наявного потенціалу громади здатні забезпечити фінансову стійкість в умовах децентралізаційних процесів [1], тому постає питання об'єктивної узагальнюючої оцінки стану грошових фондів місцевих органів влади. Для побудови такого показника найбільш логічним убачається використання такого поетапного ланцюжка: «вибір ознак – формування вхідних даних – реалізація процедури оцінювання». При цьому доречно об'єднати ознаки, а також узагальнити вхідні дані, що становитиме основу агрегованих показників за напрямками. Пи-

тання діагностики за допомогою комплексного підходу є непростим і недостатньо розробленим у методологічному та практичному аспектах. Проте цілісний характер складових частин фінансового середовища обумовлює застосування інтегральної оцінки рівня фінансової забезпеченості та економічного розвитку регіонів, що інформативно відображається певним числовим вимірником. Метою такого підходу є одержання якісного показника, який узагальнює набір характерних ознак певного явища. Методику оцінювання було розмежовано на етапи [2].

1) Сформовано систему показників фінансового забезпечення регіонів за категоріями [3; 4]:

– рівень децентралізації за доходами (коефіцієнти децентралізації доходів (Д1), бюджетної результативності (Д2), податкової автономії (Д3), децентралізації за ВРП (Д4), фінансової самостійності (Д5));

– рівень децентралізації за видатками (коефіцієнти бюджетного покриття (В1), децентралізації видатків місцевих бюджетів (В2), бюджетної забезпеченості населення (В3), загальної податкової стійкості (В5), частки видатків місцевих бюджетів у ВРП регіону (В4)) [5];

– рівень фінансової стійкості за трансфертами (коефіцієнти бюджетної залежності (Т1), бюджетної результативності трансфертів (Т2), стійкості бюджету (Т3), стабільності дохідної частини бюджету (Т4), покриття видатків міжбюджетними трансфертами (Т5)).

За інформативну базу було взято дані Державної служби статистики України [6]. Об'єктами дослідження було вибрано місцеві бюджети в розрізі областей, які найбільш змістовно відображають соціально-економічний рівень розвитку територій протягом 2012–2019 років [7].

2) Задля забезпечення інформаційної односпрямованості показники було поділено на дві групи:

– стимулятори, рівень зростання яких покращує загальну оцінку (Д1–Д5, В1–В3, В5, Т2, Т4).

– дестимулятори, де нижчим значенням показника відповідає вища якість оцінки (В4, Т1, Т3, Т5).

3) Для усунення впливу розмірності під час розрахунків показники приведено до однієї основи зі збереженням структурних зв'язків між ними в діапазоні [0;1], що унеможливило співставлення різноспрямованих індикаторів. Для нормування був вибраний спосіб на підставі відношень: для стимуляторів – фактичного значення до максимального, а для дестимуляторів – мінімального значення до фактичного із сукупності певної ознаки.

4) Оскільки набори індикаторів мають різне навантаження під час формування загального показника, то необхідно визначити вагу кожного.

Із багатьох формалізованих підходів, які виключають суб'єктивізм та забезпечують адекватні результати оцінювання, вирішено застосувати методологічний інструментарій математично-статистичної обробки даних за допомогою методу головних компонент [8, с. 77–80].

Основна мета підрахунку навантаження полягає у визначенні внеску кожного фактору до загальної дисперсії, яка дорівнює 100%. Обрахунки виконувалися за допомогою пакета Statistica 10.0 та MS Excel 2019 у кілька таких етапів: побудова кореляційної матриці з використанням повороту осі та кватримаксної нормалізації, що встановлює більш прості кореляційні зв'язки між відповідними змінними та факторами; виокремлення головних компонент і розрахунок факторних навантажень; визначення головних компонент.

5) Проміжні інтегральні показники вирішено розрахувати за допомогою мультиплікативної згортки, що найбільш адекватно відображає нелінійні економічні процеси. Найбільш доречно використовувати такий метод оцінки у випадках, де досліджувані ознаки характеризуються відносними величинами:

$$I_{д,в,т} = \prod_{i=1}^n z_i^{a_i}; \sum a_i = 1; a_i \geq 0, \quad (1)$$

де z_i – нормалізоване значення ряду. За такого підходу передбачається подальший розрахунок проміжних інтегральних показників за кожним напрямом.

Методика дає змогу систематизувати дані, врахувати відношення кількісних показників бюджетів, виявити відповідність вибраним критеріям та за допомогою використання математичних процедур укрупнення досліджуваного явища дійти висновку про фінансове забезпечення регіонів [9].

На основі вищезазначених формул проведено обчислення трьох інтегральних індексів рівня децентралізації регіонів, що дало можливість зробити деякі проміжні висновки. Пропонується зосередити увагу на періоді до початку запровадження змін місцевого самоврядування (2012 рік) та етапі відносної нормалізації фінансових відносин між рівнями бюджетної системи (2019 рік) (табл. 1).

Попри задекларовані перспективи значного збільшення фінансової спроможності місцевих бюджетів перед запровадженням реформи, можемо спостерігати лише незначні зміни. Отже, можна констатувати, що після запуску реформи децентралізації швидкого реального наповнення місцевих бюджетів не відбулося, адже такі перетворення потребують часу, оскільки основною метою розвитку територій задекларовано використання фінансово-економічного потенціалу громади.

Не менш важливим є обчислення інтегрального індексу фінансової децентралізації за видатками. Отримані розрахунки дають можливість оцінити ефективність використання фінансових ресурсів з місцевих бюджетів за областями з відповідним ранжуванням за періодами. Потрібно відзначити що з часом зменшується нерівномірність розподілу видатків між населенням України. У 2012 році лише 7 регіонів мали рівень видатків на одну особу вищій середнього по Україні. До 2019 року це відно-

шення змінилося кардинально, і вже показники 19 областей відповідали цьому критерію.

Третій напрям обчислень спрямований на дослідження інтегрального індексу фінансової децентралізації регіонів за трансфертами.

Отримані розрахунки дають можливість визначити рівень фінансової стійкості в динаміці з відповідним ранжуванням регіонів та залежності місцевих бюджетів від трансфертів. Розглянувши зміну за роками, спостерігаємо поступове погіршення рівня показника, що свідчить про зменшення перерозподілу фінансових ресурсів через систему міжбюджетних трансфертів та одночасно про погіршення рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів.

6) Для формування узагальнюючого показника фінансової спроможності регіонів пропонується використати такий метод геометричної середньої, який дає змогу врахувати взаємний вплив проміжних показників:

$$I = \sqrt[3]{I_{д} * I_{в} * I_{т}}. \quad (2)$$

Коефіцієнтами вагомості для кожного проміжного індексу вирішено знехтувати у зв'язку з однорідністю їхнього розподілу. Кожній адміністративно-територіальній одиниці присвоєно ранг згідно з вагомістю показника (найбільшому значенню відповідає вищий ранг).

Рейтингування здійснюється задля порівняння стану фінансової забезпеченості регіонів [10]. Такий підхід зумовлений тим, що більшість показників не має нормативних значень, що ускладнює процес їх аналізу. Узагальнююча оцінка охоплює часовий проміжок з 2012 року по 2019 рік. Високі значення узагальнюючого показника фінансової спроможності станом на 2019 рік відповідають м. Києву (0,93), Дніпропетровській (0,67), Київській (0,58), Харківській (0,58), Полтавській (0,57) областям. Натомість низькі значення характеризують Луганську (0,3), Чернівецьку (0,32), Закарпатську (0,35), Тернопільську (0,35), Рівненську (0,36) області. Тим самим підтверджується гіпотеза існування залежності бюджетного забезпечення від рівня економічного розвитку регіону.

7) Задля досягнення більшої інформативності результатів обчислень узагальнюючого інтегрального показника має сенс згрупувати регіони за рівнем фінансової забезпеченості. Скористаємося формулою Стерджеса, яка дає можливість розподілити результати обчислень відповідно до розподілу сукупності даних на рівні інтервали:

$$i = \frac{x_{max} - x_{min}}{k}, \quad (3)$$

де x_{max} , x_{min} – максимальне та мінімальне значення ознаки в сукупності показників; k – кількість груп. У нашому випадку кількість груп дорівнює 5, а кількість спостережень – 25 (що відповідає числу адміністративно-територіальних одиниць). Регіони умовно розподілені на групи з низьким, задовільним, середнім, помірним, високим рівнями фінансової децентралізації (табл. 2).

Таблиця 1

Рейтинги регіонів фінансового забезпечення регіонів за категоріями у 2012 та 2019 роках

Області (адміністративно-територіальні одиниці)	За доходами				За видатками				За трансфертами				Загальний			
	2012 рік		2019 рік		2012 рік		2019 рік		2012 рік		2019 рік		2012 рік		2019 рік	
	значення	рейтинг	значення	рейтинг	значення	рейтинг	значення	рейтинг	значення	рейтинг	значення	рейтинг	значення	рейтинг	значення	рейтинг
АРК	0,72	4			0,60	8			0,77	4			0,69	4		
Вінницька	0,45	16	0,51	9	0,45	16	0,50	10	0,50	18	0,39	12	0,47	16	0,46	9
Волинська	0,33	24	0,38	23	0,36	24	0,40	20	0,42	25	0,30	20	0,37	24	0,36	20
Дніпропетровська	0,80	2	0,75	2	0,80	2	0,72	2	0,84	3	0,55	2	0,81	2	0,67	2
Донецька	0,79	3	0,48	11	0,78	3	0,51	9	0,73	6	0,40	9	0,77	3	0,46	10
Житомирська	0,42	18	0,47	15	0,42	19	0,44	16	0,49	19	0,36	17	0,44	19	0,42	17
Закарпатська	0,31	27	0,40	20	0,35	25	0,37	23	0,39	27	0,29	23	0,35	27	0,35	23
Запорізька	0,61	7	0,58	6	0,61	7	0,55	8	0,72	7	0,46	6	0,64	7	0,53	7
Івано-Франківська	0,37	23	0,40	19	0,42	21	0,41	18	0,45	23	0,30	21	0,41	22	0,37	19
Київська	0,59	8	0,63	4	0,63	6	0,62	3	0,69	9	0,50	4	0,64	8	0,58	3
Кіровоградська	0,42	17	0,46	16	0,43	17	0,45	14	0,53	16	0,39	13	0,46	17	0,43	14
Луганська	0,58	10	0,30	25	0,57	10	0,31	25	0,63	10	0,28	24	0,59	11	0,30	25
Львівська	0,52	12	0,58	8	0,54	11	0,56	7	0,54	15	0,41	8	0,53	12	0,51	8
Миколаївська	0,47	15	0,47	12	0,48	13	0,47	12	0,58	13	0,40	10	0,50	14	0,45	11
Одеська	0,59	9	0,63	5	0,59	9	0,57	6	0,62	11	0,45	7	0,60	9	0,55	6
Полтавська	0,62	6	0,58	7	0,64	5	0,61	5	0,77	5	0,52	3	0,67	5	0,57	5
Рівненська	0,38	22	0,39	21	0,39	23	0,38	21	0,46	22	0,30	22	0,41	23	0,36	21
Сумська	0,47	14	0,48	10	0,47	15	0,45	13	0,58	12	0,39	11	0,50	15	0,44	13
Тернопільська	0,32	26	0,39	22	0,35	26	0,37	22	0,41	26	0,31	19	0,36	26	0,35	22
Харківська	0,65	5	0,64	3	0,65	4	0,62	4	0,70	8	0,48	5	0,67	6	0,58	4
Херсонська	0,39	21	0,42	18	0,40	22	0,40	19	0,49	20	0,34	18	0,42	21	0,39	18
Хмельницька	0,40	20	0,47	13	0,42	20	0,44	17	0,48	21	0,36	16	0,43	20	0,42	16
Черкаська	0,47	13	0,47	14	0,48	12	0,48	11	0,57	14	0,38	14	0,51	13	0,44	12
Чернівецька	0,33	25	0,35	24	0,34	27	0,33	24	0,43	24	0,28	25	0,36	25	0,32	24
Чернігівська	0,41	19	0,46	17	0,43	18	0,45	15	0,51	17	0,38	15	0,45	18	0,43	15
м. Київ	0,88	1	0,88	1	0,91	1	1,00	1	0,92	1	0,91	1	0,90	1	0,93	1
м. Севастополь	0,52	11			0,47	14			0,87	2			0,60	10		

Джерело: складено на основі розрахунків автора

Таблиця 2

Рівень фінансової децентралізації регіонів у 2012, 2015, 2019 роках

Рівень ФД	2012 рік			2015 рік			2019 рік		
	інтервал	кількість	регіони	інтервал	кількість	регіони	інтервал	кількість	регіони
Низький	0,35 0,46	11	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	0,31 0,43	16	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	0,30 0,42	10	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Луганська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька
Задовільний	0,46 0,57	5	Вінницька, Львівська, Миколаївська, Сумська, Черкаська	0,43 0,56	7	Донецька, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Полтавська, Харківська	0,42 0,55	10	Вінницька, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Сумська, Черкаська, Чернігівська
Середній	0,57 0,68	7	Запорізька, Київська, Луганська, Одеська, Полтавська, Харківська, м. Севастополь	0,56 0,68	1	Дніпропетровська	0,55 0,68	4	Дніпропетровська, Київська, Полтавська, Харківська
Помірний	0,68 0,79	2	АРК, Донецька	0,68 0,80	0		0,68 0,80	0	
Високій	0,79 0,90	2	м. Київ, Дніпропетровська	0,80 0,93	1	м. Київ	0,80 0,93	1	м. Київ

Джерело: складено на основі розрахунків автора

Протягом досліджуваного періоду у значеннях індексів і, відповідно, віднесенні областей до тієї чи іншої групи відбувалися певні перекося. Для наочної демонстрації було вибрано результати дослідження окремо за трьома роками, такими як 2012, 2015, 2019.

У 2012 році диференційованість областей за рівнем фінансової забезпеченості була більш рівномірною та відповідала вищим значенням, а саме кількість областей, що відповідали рівню «низький», становила 11, «задовільний» – 5, «середній» – 7, «помірний» – 2, «високий» – 2.

2015 рік характеризується великим спадом інтегрального показника, що відображено у результатах аналізу та віднесенні до певних груп областей: низький – 16, задовільний – 7, середній – 1, помірний – 0, високий – 1.

Слід зауважити, що економічний спад та поступове запровадження реформ децентралізації у 2014–2016 роках, безумовно, наклали відбиток на фінансове забезпечення регіонів, про що свідчить певна «просадка» показників у цей період.

До 2019 року ситуація поступово відновлюється, що свідчить про покращення фінансового забезпечення регіонів. Хоча більшість областей все ще має скромний рейтинг: низький – 10, задовільний – 10, середній – 4, помірний – 0, високий – 1.

За узагальнюючим показником фінансової децентралізації стабільно високим рівнем характеризується м. Київ з рівнем показника 0,9; 0,93; 0,93. У 2012 році відповідала високим критеріям Дніпропетровська область з показником 0,81, але з часом позиції втратила і опинилася в групі із середнім рівнем.

Деякі регіони, які мали помірний та середній рівні, змістилися до задовільного, а саме Донецька (0,46), Запорізька (0,53), Одеська (0,55) області.

Утримали свої позиції із середнім рівнем Київська (0,58), Полтавська (0,57), Харківська (0,58) області.

Станом на 2019 рік задовільний рівень мали Вінницька (0,46), Донецька (0,46), Запорізька (0,53), Кіровоградська (0,43), Львівська (0,51), Миколаївська (0,45), Одеська (0,55), Сумська (0,44), Черкаська (0,44), Чернігівська (0,43) області.

Натомість за вісім років аутсайде-ри майже не змінилися із показниками за 2012 та 2019 роки відповідно:

Волинська (0,37 та 0,36), Житомирська (0,44 та 0,42), Закарпатська (0,35 та 0,35), Івано-Франківська (0,41 та 0,37), Луганська (0,59 та 0,3), Рівненська (0,41 та 0,36), Тернопільська (0,36 та 0,35), Херсонська (0,42 та 0,39), Хмельницька (0,43 та 0,42), Чернівецька (0,36 та 0,32) області. Більш того, фінансове забезпечення цих областей лише погіршилося.

Висновки. Розрахунок та аналіз узагальнюючих показників говорить про все ще високу залежність більшості регіонів від фінансових ресурсів державного бюджету, тому ще не досягнуто основної мети реформи децентралізації, якою є спроможність адміністративно-територіальних одиниць.

Процеси місцевого самоуправління повинні супроводжуватися передачею фінансових ресурсів з грамотним управлінням ними на місцях. Дослідження підтвердили пряму залежність між високим рівнем самостійності розподілу фінансових ресурсів і розвитком регіону.

Запропонований підхід сприяє формуванню об'єктивної характеристики рівня фінансової забезпеченості регіону, отже, фінансових можливостей для саморозвитку. Методика розкриває стан ресурсно-функціональних складових частин, динаміку відхилень інтегральних значень, дає можливість моніторингу кількісних орієнтирів досягти бажаного рівня фінансової стійкості регіонів та зосередити увагу на об'єктивних причинах здійснення реальної фінансової децентралізації в Україні.

Результати аналізу зосереджують увагу на оцінці тенденцій регіонального розвитку в умовах фінансової децентралізації та формують необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Луніна І. Бюджетна децентралізація: цілі і напрями реформ. *Економіка України*. 2016. № 1. С. 61–75.
2. Бондарук Т., Бондарук І., Дубина М. Методичний інструментарій оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів України. *Місцеві фінанси. Світ фінансів*. 2019. № 2(59). С. 60–72.
3. Костирко Л., Велентейчик Н. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Фінансовий простір*. 2016. № 1(21). С. 83–90.
4. Лисак Л. Оцінка бюджетної стійкості: регіональний аспект. *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки*. 2011. № 2. С. 62–68.
5. Цимбалюк І. Фінансова децентралізація в Україні: відповідність видатків місцевих бюджетів їх фінансовому забезпеченню. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. № 4. С. 114–122.
6. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Статистичні збірники «Бюджет України» за 2012–2019 роки. URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>
8. Харазішвілі Ю. Системна безпека сталого розвитку: інструментарій оцінки, резерви та стратегічні сценарії реалізації :

монографія. Київ : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2019. 304 с.

9. Стегней М., Лінтур І. Фінансова стійкість місцевих бюджетів як фактор впливу на інвестиційну привабливість регіону. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 1053–1060.
10. Возняк Г. Оцінювання бюджетного забезпечення розвитку регіонів України на основі таксонометричного методу. *Регіональна економіка*. 2017. № 1. С. 46–52.
11. Сторонянська І. Стале ендегенне зростання регіонів України в умовах децентралізації : монографія. Львів : НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. Долишнього», 2019. С. 136–146.

REFERENCES:

1. Lunina I. (2016) Bjudzhetna decentralizacija: cili i naprjamy reform [Budget decentralization: goals and directions of reforms]. *Economy of Ukraine*, no. 1, pp. 61–75.
2. Bondaruk T., Bondaruk I., Dubyna M. (2019) Metodichnyj instrumentarij ocinky finansovoi stijkosti miscevykh bjudzhetiv Ukrainy [Methodical tools for assessing the financial stability of local budgets of Ukraine]. *Local finance. The world of finance*, no. 2(59), pp. 60–72.
3. Kostyrko L., Velentejchuk N. (2016) Metodichni zasady kompleksnogho analizu finansovoi stijkosti miscevykh bjudzhetiv [Methodical bases of the complex analysis of financial stability of local budgets]. *Financial space*, no. 1(21), pp. 83–90.
4. Lysjak L. (2011) Ocinka bjudzhetnoji stijkosti: rehionalnij aspekt [Assessment of budgetary sustainability: regional aspect]. *Bulletin of the Dnipropetrovsk State Financial Academy: Economic Sciences*, no. 2, pp. 62–68.
5. Cymbaljuk I. (2018) Finansova decentralizacija v Ukraini: vidpovidnistj vydatkiv miscevykh bjudzhetiv jikh finansovomu zabezpechennju [Financial decentralization in Ukraine: compliance of local budget expenditures with their financial support]. *Economic Journal of the Lesia Ukrainka Eastern European National University*, no. 4, pp. 114–122.
6. Sajt Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy [Website of the State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Statystichni zbirnyky "Bjudzhet Ukrainy" za 2012–2019 roky [Statistical collections "Budget of Ukraine" for 2012–2019]. [mof.gov.ua](https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik). Retrieved from: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik> (in Ukrainian)
8. Kharazishvili Ju. (2019) Systemna bezpeka stalogho rozvytku: instrumentarij ocinky, rezervy ta strategichni scenariji realizaciji [System security of sustainable development: assessment tools, reserves and strategic implementation scenarios]. Kyiv: NAS of Ukraine, Inst. Of Industrial Economics. (in Ukrainian)
9. Steghnej M., Lintur I. (2017) Finansova stijkistj miscevykh bjudzhetiv jak faktor vplyvu na investycijnu pryvablyvistj rehionu [Financial stability of local budgets as a factor influencing the investment attractiveness of the region]. *Economy and society*, no. 9, pp. 1053–1060.
10. Voznjak Gh. (2017) Ocinyuvannja bjudzhetnogho zabezpechennja rozvytku rehioniv Ukrainy na osnovi taksonometrychnogho metodu [Estimation of budget support of development of regions of Ukraine on the basis of a taxonomic method]. *Regional economy*, no. 1, pp. 46–52.
11. Storonjansjka I. (2019) Stale endoghenne zrostannja rehioniv Ukrainy v umovakh decentralizaciji [Sustainable endogenous growth of regions of Ukraine in the conditions of decentralization]. Lviv: NAS of Ukraine, SA "Dolishny Institute for Regional Studies", pp. 136–146.

СЕКЦІЯ 6 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.108.244

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-17>**Грищенко Д.Г.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки праці та менеджменту
Національного університету харчових технологій***Кайданович В.В.***здобувач
Національного університету харчових технологій***Hryshchenko Diana***PhD in Economics, Associate Professor of
Labor Economics and Management Department
National University of Food Technologies***Kaidanovych Vladyslav***Applicant of
National University of Food Technologies*

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

THE TALENT POOL FORMATION AS A TOOL OF MOTIVATION MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті представлено результати визначення теоретичної та практичної сутності кадрового резерву як невід'ємного елементу підприємства, окреслено основні етапи його формування. Охарактеризовано поділ кадрового резерву та види кадрового резерву за часом призначення. Окреслено значення кадрового резерву як мотиваційного інструменту, що має своє відображення у багатьох мотиваційних теоріях, які певною мірою доводять мотиваційну ефективність кадрового резерву. Проаналізовано досвід формування кадрового резерву в ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» і визначено, що основним способом формування резерву є навчання працівників на посади завідувача відділу, заступника керуючого, керуючого магазином. На основі зарубіжного досвіду формування кадрового резерву, а саме методу поділу працівників на «кар'єрних» та «некар'єрних», було розроблено авторську схему формування кадрового резерву з урахуванням особливостей підприємства.

Ключові слова: кадровий резерв, резервіст, підприємство, мотивація, працівник, кандидат, формування.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты определения теоретической и практической сущности кадрового резерва как неотъемлемого элемента предприятия, определены основные этапы его формирования. Охарактеризованы разделение кадрового резерва и виды кадрового резерва по времени назначения. Обозначено значение кадрового резерва как мотивационного инструмента, имеющего свое отображение во многих мотивационных теориях, которые в определенной степени доказывают мотивационную эффективность кадрового резерва. Проанализирован опыт формирования кадрового резерва в ООО «СИЛЬПО-ФУД» и определено, что основным способом формирования резерва является обучение работников на должности заведующего отделом, заместителя управляюще-

го, управляющего магазином. На основе зарубежного опыта формирования кадрового резерва, а именно метода деления работников на «карьерных» и «некарьерных», была разработана авторская схема формирования кадрового резерва с учетом особенностей предприятия.

Ключевые слова: кадровый резерв, резервист, предприятие, мотивация, работник, кандидат формирование.

ANNOTATION

The current situation in the labor market and wholesale and retail trade changes in a straight line with the economic, political, social sphere. And it assumes that the changes are non-reversible. At this stage of economic development, enterprises of trade industry act as a kind of concentrator of human resource. Enterprises are responsible for qualitative selection and recruitment of personnel, for its development. Combination of these factors makes enterprise management allocate more and more financial resources for creation of qualitative and quantitative base of human resource. It is the personnel of the enterprise that actualizes the presence and formation of the talent pool at the enterprise. In the article essence of a scientific category "talent pool" and its formation is investigated. This theme is actual at the moment, as, the talent pool accumulates perspective and professionally developed employees, that in turn positively influences the enterprise. Especially actual are development and introduction in practice of the domestic enterprises of such talent pool, which primary goal is maintenance of steady and the most effective work of the enterprise which in the near future can provide high level of development both the enterprise, and its personnel, and also to have high level of motivation not only reservists and potential reservists. Thus, authors had been allocated a certain problem at formation of the talent pool, but, contrary to it a number of advantages of formation of the talent pool at the enterprise from the side of formation of the talent pool and from the side of a motivating factor were allocated. On the side

of the motivational factor, the main known theories of motivation were studied and analyzed how each theory reveals the essence of the talent pool at the enterprise as an integral element of the personnel strategy of the enterprise. For the purpose of improvement of formation of talent pool, foreign experience was studied and on its basis the author's method of formation of talent pool on the principle of division of employees into "career" and "non-career" for a particular enterprise taking into account its specific features were developed and offered. The prospect of further research and development of this topic is to identify new methods of forming the talent pool, which will have the highest degree of efficiency and improvement of existing methods.

Key words: talent pool, reservist, enterprise, motivation, employee, candidate, formation.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація на ринку праці та у сфері оптової та роздрібною торгівлі України зазнає неперервних змін, які викликані сукупною дією економічних, соціальних та певним чином світових факторів, вони зумовлюють підприємства нарощувати власні людські ресурси, адже працівник як невід'ємна частина діяльності підприємства є рушійною силою розвитку підприємства, тому для подальшої роботи з працівниками (утримання перспективних робітників) необхідно створити та в подальшому формувати кадровий резерв, адже саме чітко та якісно сформований кадровий резерв забезпечить своєчасне поповнення підприємства кваліфікованими кадрами, які, отримавши нові знання та навички, матимуть змогу розвивати підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Праці, у яких відбувалося дослідження формування та розвитку кадрового резерву працівників, належать представникам вітчизняної науки, таким як Н. Гончарук, М. Білинська, В. Мамонова, М. Канавець, В. Князев, В. Мартиненко, В. Удовиченко, О. Руденко, С. Серьогін, Ю. Шаров [1], та закордонним авторам, таким як Фрід Саймон, Конг Као, Еверт Пріус, Сахад Вахід, Джейн Ярлоу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте невисвітленими залишилися питання про взаємозв'язок кадрового резерву з мотивацією.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення сутності наукової категорії «кадровий резерв» та його формування, визначення певних переваг та взаємозв'язку кадрового резерву з мотивацією, розроблення схеми удосконалення формування кадрового резерву на основі зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадровий резерв – це група працівників, що мають певні переваги перед іншими працівниками в професійному та особистісному аспектах. Вони були відібрані до кадрового резерву за допомогою співбесід, тестів та іншого інструментарію, який дає змогу оцінити працівника та визначити його відповідність зарезервованій посаді.

Формування кадрового резерву – це діяльність кадрової служби підприємства, що включає розроблення положень щодо формування кадрового резерву, розроблення відповідних програм на-

вчання за певними посадами. На HR-менеджерів підприємства покладається відповідальність за набір та відбір кандидатів до кадрового резерву, ведення бази даних резервістів.

Формування кадрового резерву має на меті забезпечення підприємства кваліфікованими працівниками, що в певний проміжок часу зможуть зайняти керівні посади або замінити тимчасово відсутнього працівника. Також формування кадрового резерву забезпечує стабільну та безперервну діяльність підприємства.

Перед процесом формування кадрового резерву відбувається аналіз діяльності підприємства, а саме визначення необхідних (ключових) посад на термін від 1 до 3 років, актуалізація наявних посад та перевірка штатних працівників щодо здатності до кар'єрного зростання.

Процес формування кадрового резерву складається з таких етапів [2]:

- 1) висування кандидатів, так званий попередній відбір резервістів;
- 2) формування загальних списків кандидатів до кадрового резерву;
- 3) відсіювання кандидатів;
- 4) екзаменування потенційних резервістів;
- 5) формування кінцевого списку кандидатів;
- 6) складання індивідуального плану входу в посаду резервіста;
- 7) затвердження списку керівником підприємства.

Правильно сформований кадровий резерв формує потужну базу резервістів та зазнає подальших змін та вдосконалень.

За критеріями поділу кадровий резерв має декілька таких розгалужень [3]:

- 1) резерв функціонування – резервісти, що в майбутньому зможуть забезпечити ефективний розвиток (функціонування) підприємства;
- 2) резерв розвитку – фахівці, що мають знання та навички для роботи в нових напрямках компанії або готові обійняти посади у нових філіях підприємства.

За часом призначення наявні такі види:

- 1) стратегічний резерв, що здебільшого складається з осіб віком від 20 до 35 років, що мають лідерські якості та зможуть обійняти посади керівного рівня в перспективі на 10–20 років в найближчі 1–3 роки;
- 2) оперативний резерв – резервісти, що займуть ключові посади одразу після зарахування до кадрового резерву або в короткі терміни до 1 року.

Кадровий резерв впливає на підвищення продуктивності та загальний рівень професійної кваліфікації персоналу, допомагає зміцнювати корпоративну культуру, що підвищує особисту відповідальність кожного працівника стосовно своєї роботи. Кадровий резерв як інструмент мотивації персоналу певним чином відображає частково кожну теорію мотивації працівників.

1) Піраміда потреб А. Маслоу, адже формування кадрового резерву працівників дає змогу задовольняти їх основні потреби, такі як:

– потреба безпеки та захищеності – фінансова безпека, працівники, що будуть зараховані до кадрового резерву або планують подаватися, забезпечують певну власну фінансову безпеку в майбутньому, адже кадровий резерв націлений на формування кваліфікованих працівників, що займуть вакантні керівні посади зі стабільним доходом;

– потреба визнання та поваги, адже через те, що до кадрового резерву зараховуються амбітні працівники, які досягають певних результатів, відбувається процес їх визнання вищим керівництвом, яке їх вибрало, та формується повага з боку колег та оточуючих їх людей;

– потреба самовираження, адже, подаючись до кадрового резерву, працівник певним чином розуміє, що реалізував свій людський потенціал та прагне подальшого розвитку.

2) Теорія набутих потреб за Девідом МакКлеландом:

– потреба у досягненні, адже працівник, що прагне перебувати у кадровому резерві, ставить перед собою мету зробити усе можливе, аби досягти такого рівня професійності, що дасть йому змогу бути кандидатом кадрового резерву, тобто працівник досягає усього сам, ставлячи перед собою певні цілі;

– приналежність, адже резервіст, перебуваючи у кадровому резерві, розуміє, що підприємство розраховує на нього в майбутньому та певним чином визнає належність резервіста підприємству;

– влада, адже, пройшовши відбір до кадрового резерву, резервіст уже має певні привілеї, оскільки, перебуваючи на своїй посаді, резервіст може виконувати обов'язки тієї посади, за якою зарахований до кадрового резерву, за умови відсутності особи, що виконує нині ці обов'язки.

3) Теорія «ЖВЗ». Тут певним чином відіграє роль «З», тобто потреба зростання, що охоплює кар'єрний розвиток, адже зарахування до кадрового резерву вже є кар'єрним розвитком. Як правило, кадровий резерв містить ті посади, що є керівними, і їх займають ті особи, які нині не є керівниками.

4) «Двофакторна» теорія Фредеріка Герцберга, що враховує кадровий резерв як мотиватор:

– досягнення – людина, що є кандидатом до кадрового резерву, актуалізує свої досягнення в роботі та розуміє, що вона досягла певного «піку» свого розвитку на теперішній посаді;

– визнання – визначення певного працівника як резервіста з боку підприємства є визнанням його як особи, що є професійно та особистісно розвиненою;

– відповідальність – підприємство покладає певний відсоток відповідальності на резервістів, адже резервісти – це ті особи, що мають достатній набір навичок та можливостей для управління;

– просування та зростання для кадрового резерву поєднуються в одне ціле, адже кадровий

резерв – це водночас опанування нової посади та оволодіння новими навичками і знаннями.

5) «Комплексна» процесійна теорія Портера-Лоулера відображає, що результативність приносить винагорода, тобто, будучи резервістом або кандидатом до кадрового резерву, особистість певним чином отримує задоволення, адже розуміє, що у майбутньому займе посаду, що принесе стабільний дохід, та матиме певні управлінські привілеї.

6) Теорія «очікування» В. Врума доводить таке:

– результати впливають безпосередньо на працівника, який прагне потрапити до кадрового резерву, він виконує свою роботу сумлінно та добросовісно, також керівництво помічає взаємозалежність «витрати праці – результати працівника»;

– «результат – винагорода», адже за досягнення певного рівня результатів працівник буде помічений керівництвом та може стати кандидатом до кадрового резерву;

– валентність, адже саме існування кадрового резерву на підприємстві є певним передбачуваним задоволенням для амбітних працівників, оскільки зарахування до кадрового резерву є так званою винагородою за досягненні результату, що принесе задоволення.

Аналіз практичних аспектів формування кадрового резерву було проведено на прикладі ТОВ «Сільпо-ФУД» і визначено, що підприємство приділяє значну увагу розвитку працівників, формуючи кадровий резерв. Формування кадрового резерву відбувається за допомогою професійного навчання працівників на посади завідувача відділу та заступника керуючого, керуючого магазином. Висування до кадрового резерву може відбуватися на основі оцінювання діяльності працівника протягом певного періоду або самовисування (відбувається тоді, коли працівник має певний багаж знань та профільну освіту за певною посадою).

Навчання відбувається безпосередньо на підприємстві (магазині) та у Центрі навчання персоналу. Працівники розвиваються як у професійному, так і в особистісному аспектах, підприємство забезпечує працівників усіма необхідними навчальними матеріалами та відповідним програмним забезпеченням. Відбуваються проміжні тестування та підсумкові, що впливають на остаточне завершення навчання працівника.

Однак певним чином відсоток охоплення працівників кадровим резервом є невеликим через відсутність зацікавленості безпосередньо у працівників підприємства. Така низька зацікавленість пояснюється певними психологічними бар'єрами з боку працівника, виникає певна установка «я не зможу», «це не для мене», «я влаштувався продавцем, і мені достатньо» тощо.

Для уникнення таких ситуацій та вдосконалення формування кадрового резерву варто застосувати японський метод кадрового балансу, сутність якого полягає в реалізації та

запровадженні механізмів, які сприятимуть оптимізації співвідношень кадрових призначень на підприємстві та розподілу працівників і категоризації посад для кадрового резерву [4]. Кадровий баланс під час формування кадрового резерву полягає у розподілі працівників на такі дві групи, як працівники, що прагнуть кар'єрного розвитку (готові стати резервістами), тобто «кар'єрні»; працівники, які взагалі не прагнуть до кар'єрного розвитку або нині не розглядають такого варіанта розвитку подій, тобто «некар'єрні».

Схема формування кадрового резерву за методом «кар'єрні» та «некар'єрні» представлена на рис. 1.

Такий метод дасть змогу підприємству якісно відбирати працівників до кадрового резерву

та відслідковувати кар'єрний розвиток кожного працівника.

Застосування цього методу матиме позитивне відображення перш за все з боку формування кадрового резерву таким чином:

- 1) покращення виявлення потенційних резервістів;
- 2) не потребує затрат (адже звичайне ведення бази потенційних резервістів за допомогою засобів Excel фінансово не є затратним);
- 3) баланс між кількістю резервістів, що займуть посади в перспективі протягом від 1 до 3 років, та тими резервістами, що обіймуть керівну посаду протягом місяця;
- 4) аналіз розвитку працівників;
- 5) можливість виявлення слабких місць у системі управління персоналом;

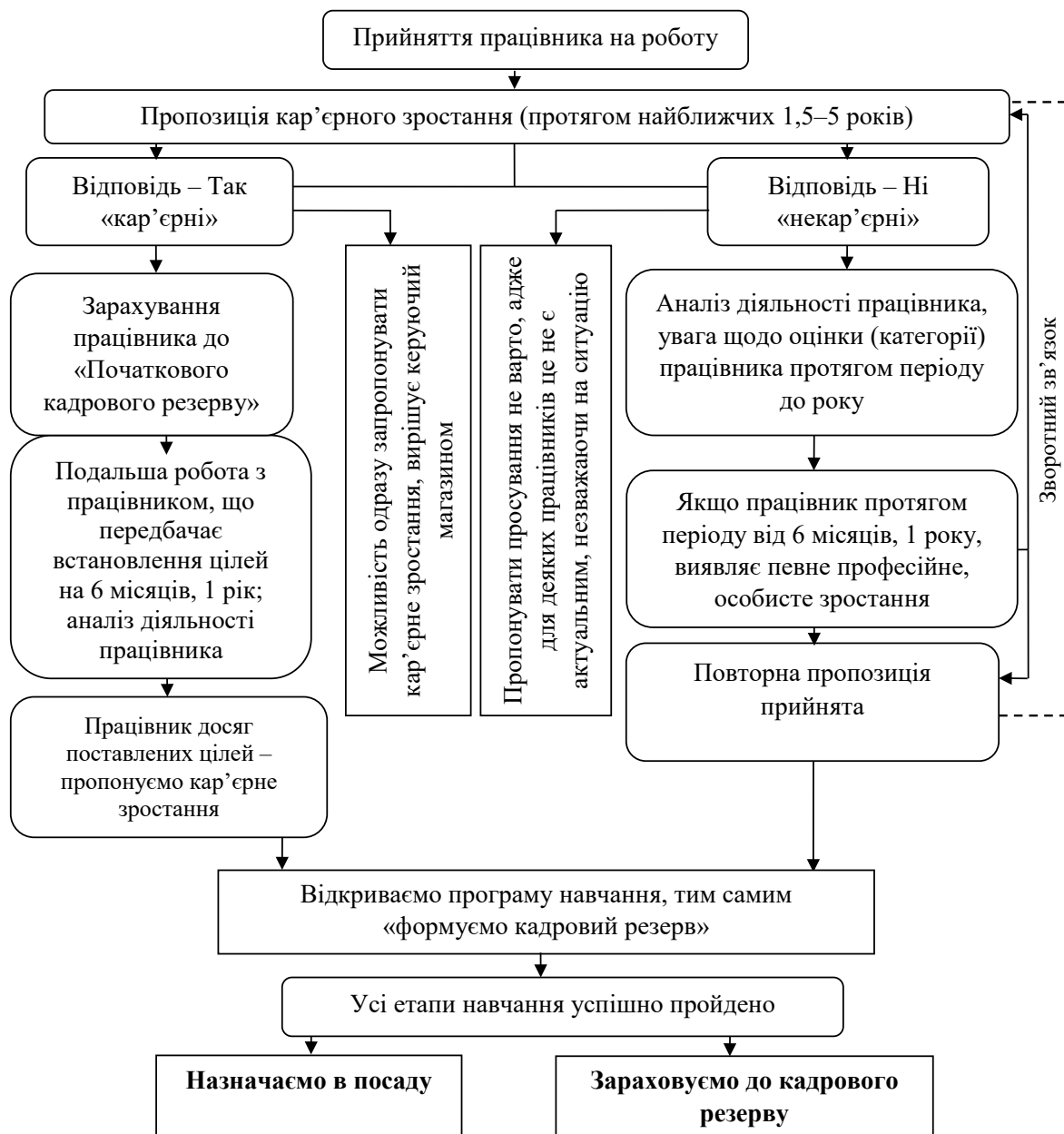


Рис. 1. Формування кадрового резерву за методом «кар'єрні» та «некар'єрні»

Джерело: власна авторська розробка

6) можливість поділу працівників за віком, статтю та освітою;

7) швидко доступна інформація;

8) виявлення амбітних працівників на стадії співбесіди;

9) формування якісного кадрового резерву;

10) можливість виявлення кандидата, що одразу зможе розраховувати на керівну посаду;

11) чіткий та зрозумілий алгоритм поділу працівників на «кар'єрних» та «некар'єрних»;

12) чіткий поділ на тих працівників, які будуть кар'єрно розвиватися, та тих хто не виявляє такого бажання.

Перевагами впровадження цього підходу з боку мотиваційного чинника є такі:

1) визнання працівника;

2) мотиваційний чинник фінансової стабільності резервіста в майбутньому;

3) розкриття людського потенціалу працівника;

4) розуміння самим працівником належності до підприємства;

5) нематеріальна мотивація у вигляді навчання працівника, розвиток його професійних, особистісних та розумових здібностей;

6) інші працівники, спостерігаючи розвиток своїх колег, певним чином стають мотивованими до саморозвитку;

7) певна повага з боку колег та визнання досягнення працівника.

Висновки. З огляду на динамічній розвиток ринку праці та оптово-роздрібною торгівлі України формування кадрового резерву відіграє важливу роль у діяльності кадрової служби підприємства, тому чітко сформований кадровий резерв дає змогу ефективно реалізовувати потенціал працівників, формувати потужну базу резервістів, що буде сприяти розвитку підприємства, певним чином протистояти зовнішнім негативним факторам. Кадровий резерв є також результативним інструментом мотивації персоналу на підприємстві, поряд з іншими кадровий резерв виступає певним стимулом, мотиватором до дій і розвитку працівників, які прагнуть кар'єрного зростання. Вони аналізують рівень свого розвитку, як професійного, так і особистісного, та прагнуть досягати більшого, тобто стати резервістом, щоб у майбутньому мати перспективну посаду, нові знання та навички.

Дослідивши методіку формування кадрового резерву в ТОВ «СІЛЬПО-ФУД», на основі зарубіжного досвіду ми розробили та вдосконалили інструментарій формування кадрового резерву за методом розподілу працівників на «кар'єрних» та «некар'єрних», що ґрунтується на техніці поділу працівників безпосередньо на співбесіді. Застосування цього методу матиме позитивний вплив на динаміку зростання кількості резервістів та тих осіб, що зможуть обійняти керівні посади. Впровадження цього методу формування кадрового резерву буде доцільним та ефективним, оскільки ґрунтується на зв'язку з мотиваційними чинниками особистості. Якщо підприємство застосує цей метод та буде його розвивати, можлива його трансформація в такий, що буде еталонним методом формування кадрового резерву на цьому підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Толкованов В. Формування та розвиток кадрового резерву як важливий елемент модернізації державної служби. *Національна бібліотека України ім. В. Вернадського*. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
2. A Comprehensive Guide to Building a Talent Pool. URL: <https://www.lanteria.com/news/comprehensive-guide-building-talent-pool> (дата звернення: 24.04.2021).
3. Управління процесом розвитку і рухом персоналу. URL: <https://studopedia.info/4-63738.html> (дата звернення: 24.04.2021).
4. Методы формирования кадрового резерва организации. 2017. № 63-2. URL: <https://novainfo.ru/article/12532> (дата звернення: 24.04.2021).

REFERENCES:

1. Tolkovanov V. Formation and development of the talent pool as an important element of modernization of the state service. *V. Vernadsky National Library of Ukraine*. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (in Ukrainian)
2. A Comprehensive Guide to Building a Talent Pool. URL: <https://www.lanteria.com/news/comprehensive-guide-building-talent-pool> (accessed 24 April 2021).
3. Management of the process of personnel development and movement. URL: <https://studopedia.info/4-63738.html> (accessed 24 April 2021) (in Ukrainian)
4. Methods of forming the organization's talent pool (2017) No. 63-2. URL: <https://novainfo.ru/article/12532> (accessed 24 April 2021) (in Russian)

СЕКЦІЯ 7
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-18>**Дропа Я.Б.***доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка***Піхоцька М.Р.***аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка***Dropa Yaroslav***Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Finance, Money Circulation and Credit
Ivan Franko National University of Lviv***Pihotska Maria***Graduate Student of the Department of Finance, Money Circulation and Credit
Ivan Franko National University of Lviv***ДІЄВІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ****EFFICIENCY OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE CONDITIONS
OF THE MARKET ECONOMY OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розкрито сутність державного фінансового контролю за діяльністю бюджетних установ, визначено його мету й завдання на макро- та мікроекономічному рівнях, подано органи, які проводять зовнішній та внутрішній державний фінансовий контроль, проаналізовано результати діяльності Рахункової палати України щодо проведення фінансового контролю, окреслено головні напрями реформування державного фінансового контролю в умовах посилення євроінтеграційних процесів. Розглянуто аспекти щодо значення та ролі державного фінансового контролю в системі ринкових відносин, необхідність його системного розвитку та вдосконалення напрямів його організації, а також визначення дієвих методів функціонування у майбутньому. Запропоновано кожному органу системи державного фінансового контролю окреслити сферу впливу, що дасть реальну можливість цілеспрямовано впливати на фінансову політику держави.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, аудит, ревізія, перевірка, Рахункова палата, контролюючі органи, фінансові порушення, бюджетні кошти.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность государственного финансового контроля за деятельностью бюджетных учреждений, определены его цели и задания на макро- и микроэкономическом уровнях, представлены органы, проводящие внешний и внутренний государственный финансовый контроль, проанализированы результаты деятельности Счетной палаты Украины касательно проведения финансового контроля, определены главные направления реформирования государственного финансового контроля в условиях усиления евроинтеграционных процессов. Рассмотрены аспекты касательно значения и роли государственного финансового контроля в системе рыночных отношений, необходимость его системного развития и совершенствования направлений его организации, а также определения действенных методов функционирования в буду-

щем. Предложено каждому органу системы государственного финансового контроля очертить сферу влияния, что даст реальную возможность целенаправленно влиять на финансовую политику государства.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, аудит, ревизия, проверка, Счетная палата, контролирующие органы, финансовые нарушения, бюджетные средства.

ANNOTATION

The article reveals the essence of state financial control over the activities of budgetary institutions, defines its purpose and objectives at the macro and microeconomic level, presents the bodies conducting external and internal state financial control, analyzes the results of the Accounting Chamber of Ukraine on financial control, outlines the main directions reforming public financial control in the context of strengthening European integration processes. Aspects of the importance and role of public financial control in the system of market relations, the need for its systematic development and improvement of its organization and the definition of effective methods of operation in the future are considered. It is argued that today the system of financial control practically does not perform a preventive function, and mostly states violations. Therefore, it is necessary to create a more integrated, structured system of general financial control in a single information space of public finance management system with mechanisms of interaction, justification of its development strategy, improvement of forms and methods of control actions, increase their efficiency and effectiveness. The need to clarify the conceptual basis for the formation and development of financial control, its organization, understanding of how its bodies function, the development of new methodologies and experience in the implementation of control measures. It is stated that the transformational model of financial control requires the introduction of qualitatively new management at the present stage of development of Ukraine's economy, which is increasingly acquiring the properties of mixed. It is proved that in practice the weakness of the activity of controlling bodies is the

lack of a clear methodological basis for conducting inspections, as the most frequently used audit, which does not allow to identify funds used for other purposes. It is proposed to each body of the system of state financial control to outline the sphere of influence, which will give a real opportunity to purposefully influence the financial policy of the state.

Key words: state financial control, audit, audit, audit, Accounting Chamber, controlling bodies, financial violations, budget funds.

Постановка проблеми. За роки державної незалежності сформовано головні складові частини демократичного суспільства та побудовано господарську систему України. Одночасно з процесом державотворення та переходом до ринкової економіки відбувалося становлення системи державного фінансового контролю в Україні. В умовах утвердження євроінтеграційного курсу у державі виникає потреба реформування економіки та модернізації державного фінансового контролю відповідно до сучасних викликів.

В результаті демократичних перетворень сучасний етап розвитку України характеризується тенденціями до зміцнення державної влади, підвищення її ролі в системі управління економікою, посилення боротьби з корупцією та правопорушеннями в економічній сфері. У зв'язку з цим об'єктивно зростають значення й роль фінансового контролю в системі державного управління, що актуалізує пошук напрямів його вдосконалення в Україні.

Сьогодні фінансовий контроль стає важливим елементом системи державного контролю в умовах розбудови економіки та забезпечує перевірку законності, доцільності й ефективності формування, розподілу та використання грошових фондів і потоків, підпорядкованих державі. Це дає можливість чітко оцінювати дієвість економічної політики та її довготермінові результати, здійснювати необхідні коригування, встановлювати перспективні цілі соціально-економічного розвитку. Досвід розвинених країн світу свідчить про те, що фінансовий контроль стає одним із найбільш дієвих інструментів регулювання ринкової економіки.

Фінансовий контроль сприяє дотриманню принципу законності у сфері фінансової звітності, оскільки за його допомогою викриваються різні порушення фінансової дисципліни, тобто він є важливим засобом забезпечення законності фінансової діяльності. Основним завданням державного фінансового контролю є перевірка дотримання законодавства з фінансових питань, своєчасності та повноти надходження коштів у відповідні фонди, попередження правопорушень у фінансовій сфері тощо.

В сучасних умовах розвитку національної економіки масштаби тіньового перерозподілу грошових потоків (у тому числі бюджетних), виведення капіталів за межі країни, неефективного використання державного майна, зниження рівня надходжень від державної власності свідчать про недосконалість системи державного фінансового контролю в Україні. Наслідком цього є

зростання обсягів фінансових порушень у країні, спричинених не відсутністю інституціональної структури державного фінансового контролю, а слабкістю його теоретичної та методичної бази й недоліками в організації контрольного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики організації державного фінансового контролю за діяльністю суб'єктів економіки України зробили такі вітчизняні науковці, як Н.П. Владімірова [1], Д.В. Долбнева [10], К.С. Жадько [8], Н.Г. Здирко [3], Д.В. Калінкін [4], Т.Д. Косова [5], М.О. Кужелев [6], Я.І. Мулик [3], В.Ф. Піхоцький [7], В.Л. Плєскач [8], В.М. Прасюк [9], Є.М. Романів [10], І.Є. Труш [11], А.В. Хомутенко [12], В.В. Шевченко [5], І.О. Шевченко [13], Н.В. Шевченко [13], О.А. Шевчук [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок науковців у дослідження розвитку системи фінансового контролю, не всі її аспекти висвітлені та достатньо обґрунтовані, тому в умовах трансформаційних процесів у вітчизняній економіці вирішення потребують проблеми підвищення дієвості фінансового контролю за діяльністю бюджетних установ, забезпечення цільового та ефективного використання бюджетних коштів, а також пошуку напрямів удосконалення функціонування контролюючих органів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності та дослідження особливостей організації державного фінансового контролю в умовах євроінтеграційних прагнень України.

Проведені останніми роками дослідження свідчать про те, що сьогодні існують такі негативні тенденції функціонування системи фінансового контролю в Україні, як недосконалість нормативної бази, роз'єднаність і невпорядкованість дій контрольних органів, відсутність єдиного погодженого плану заходів щодо фінансового контролю як за надходженням податкових і неподаткових платежів у бюджетну систему, так і за цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів, що підкреслює актуальність теми дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед найважливіших проблем сучасного економічного розвитку України особливе місце посідають питання підвищення ефективності використання державних ресурсів, а також підвищення суспільного добробуту. Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми є вдосконалення інституту державного фінансового контролю (ДФК) у країні.

Таким чином, перед державою важливою постає науково-прикладна проблема щодо створення дієвої та чітко структурованої системи державного фінансового контролю, обґрунтування стратегії її розвитку, формування методологічних та методичних основ функціонування її вищого органу, вдосконалення форм і методів здійснення контрольно-аналітичних дій, спря-

мованих на підвищення ефективності використання державних ресурсів.

На наш погляд, першими кроками реорганізації суб'єктів фінансового контролю має бути вжиття заходів щодо окреслення їх правового статусу, компетенції, повноважень, визначення форм та методів роботи з огляду на багатий світовий досвід. Зокрема, оскільки законодавча база системи фінансового контролю є недосконалою, зростає необхідність її адаптації шляхом застосування загальноприйнятої міжнародної практики організації фінансового контролю з урахуванням національних особливостей, що дасть можливість органам державного фінансового контролю забезпечити дієвий контроль за використанням коштів.

Ще одним із основних чинників попередження ситуацій неконтрольованості є запровадження координації фінансового контролю, на чому неодноразово наголошували відомі фахівці з цієї галузі. Водночас потребує посилення розвиток державного відомчого контролю підприємств державного сектору економіки, а також важливим є відновлення функцій внутрішнього контролю, організація якого покладена зараз на керівника підприємства.

Сьогодні існує значна кількість контрольних органів, розбіжності між якими неочевидні. Внаслідок цього в деяких сферах державного життя об'єкти контролю різних контрольних органів дублюються. Така ситуація притаманна, наприклад, бюджетному контролю, спеціалізованому адміністративному контролю (нагляду). Окрім цього, внаслідок відсутності єдиної лінії існує не лише різноманітність моделей побудови контрольних органів. Значно більшою проблемою є відсутність взаємної узгодженості цих органів у їх компетенції, методиках і результатах. Втім, ефективність системи органів державного фінансового контролю забезпечується на основі чіткого визначення їх функцій, розмежування повноважень, координації їхньої діяльності та видів відповідальності.

Незважаючи на заходи, які проводяться в державі, досі поширене нецільове використання державних фінансових ресурсів, що свідчить про недостатню ефективність наявної системи фінансового контролю, зокрема зовнішнього фінансового контролю, що не залежить від виконавчої влади та здійснюється стороннім органом, уповноваженим на проведення компетентних дій у сфері перевірки стану додержання фінансової дисципліни окремими учасниками фінансових відносин, у проведенні якого беруть участь органи як загальної, так і спеціальної компетенції у сфері фінансових відносин.

Аналіз виявлених порушень у використанні бюджетних коштів свідчить про те, що останніми роками аналітична складова частина у вжитті контрольних заходів, тобто запровадження у практику елементів аудиту ефективності використання коштів державного бюджету та державних позабюджетних фондів, оцінки

ефективності управлінських рішень Уряду, міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, установ, організацій та підприємств, що перевірялися, набула стабільного характеру.

Результати вжитих упродовж 2020 року контрольних та контрольно-аналітичних заходів свідчить про те, що більшість бюджетних правопорушень набули системного характеру. Вони мають загальний характер, повторюються з року в рік. Класифікувати їх можна у такі види, як використання коштів державного бюджету з порушеннями Закону України «Про публічні закупівлі»; наявність завищених асигнувань та зайво одержаних коштів у зв'язку з необґрунтованим складанням кошторисних призначень; відволікання бюджетних коштів в дебіторську заборгованість на тривалий час та оплата бюджетними організаціями невиконаних послуг, робіт, неотриманих товарно-матеріальних цінностей; планування видатків державного бюджету за відсутності правових підстав; недотримання принципу пропорційності фінансування (розподілу) бюджетних коштів; зниження сум доходів та видатків бюджету; порушення, пов'язані з використанням коштів, передбачених державним бюджетом на капітальні вкладення; перерозподіл коштів між бюджетними програмами та кодами економічної класифікації; нецільове використання коштів державного бюджету, передбачених на виконання державних програм; незаконне прийняття рішень КМУ щодо виділення коштів із резервного фонду державного бюджету; недоплати до бюджету за результатами фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання; неналежне ведення бухгалтерського обліку; неоприбуткування за обліком вартості матеріальних цінностей і коштів; зниження в обліку вартості основних засобів та інших ТМЦ; використання коштів з порушенням державних будівельних норм; бюджетні порушення, пов'язані з розміщенням та виконанням державного замовлення; утримання небюджетних установ та організацій за рахунок коштів держбюджету; порушення, пов'язані із заборгованістю місцевих бюджетів перед державним бюджетом; незаконне збільшення обсягів дотацій та субвенцій; порушення під час використання коштів міжбюджетних трансфертів.

Загальний обсяг виявлених Рахунковою палатою у 2020 році порушень і недоліків під час адміністрування дохідної частини державного бюджету, порушень бюджетного законодавства, а також фактів неефективного управління коштами Державного бюджету України і майном та їх нераціонального використання становлять 26 млрд. 258,4 млн. грн., зокрема:

- порушення та недоліки під час адміністрування дохідної частини державного бюджету – 4 млрд. 767,5 млн. грн.;
- порушення бюджетного законодавства – 9 млрд. 562,9 млн. грн.;
- неефективне управління бюджетними коштами і майном, їх нецільове використання – 11 млрд. 928 млн. грн. [2].

Із року в рік фахівці Рахункової палати виявляють факти існування такої хибної практики, як відволікання бюджетних коштів в дебіторську заборгованість на тривалий термін та оплата невиконаних послуг, робіт, неотриманих товарно-матеріальних цінностей.

На превеликий жаль, сьогодні система фінансового контролю практично не виконує попереджувально-профілактичної функції. Вона здебільшого констатує порушення, але в ній відсутні інструменти для їх попередження, тому необхідно створити більш цілісну, структуровану систему загального фінансового контролю в єдиному інформаційному просторі системи управління державними фінансами з механізмами взаємодії, обґрунтування стратегії його розвитку, вдосконалення форм і методів здійснення контрольних дій, підвищення їх ефективності та результативності.

Крім цього, існує потреба уточнення концептуальних основ формування й розвитку фінансового контролю, його організації, осмислення того, як функціонують його органи, опрацювання новітніх методологій і досвіду вжиття контрольних заходів. Трансформаційна модель фінансового контролю вимагає впровадження якісно нового менеджменту на сучасному етапі розвитку економіки України, яка дедалі більше набуває властивостей змішаної. Безперечно, для цього треба мати чітке уявлення про структуру системи фінансового контролю (рис. 1).

Сьогодні спостерігається недостатньо продумане копіювання західного досвіду, зокрема використання в системі державного управління фінансами ринкових методів, що приводить до звуження сфери фінансового контролю в системі державної служби.

На нашу думку, заслуговує на увагу ще один аспект фінансового контролю – розуміння його ролі в активізації та об'єднанні зусиль щодо розвитку управлінського персоналу. Як відомо, управління як категорія включає дві взаємопов'язані та водночас самостійні складові частини, а саме ідеологію управління, яка відображає мету, до якої прагне структура, що управляє, та організаційно-регулювальну складову частину, що визначає технологію досягнення цієї мети. Важливим елементом другої складової частини є наявність дієвого механізму прямих і зворотних зв'язків, який дає змо-

гу постійно відстежувати процеси державного управління, ступінь відповідності рішень, що приймаються, поставленим цілям, а також оцінювати їх результативність та ефективність.

Належний рівень фінансового контролю дає змогу досягти цього, адже він є важливим чинником забезпечення ефективності управління через посилення контролю. Головним при цьому є з'ясування того, яким чином пов'язати зростання рівня колегіальності в роботі контролюючих структур і забезпечення більшої самостійності у прийнятті рішень, отже, персональної відповідальності за їх реалізацію.

Внаслідок економічних реформ у державі відбувається фінансова децентралізація економіки, яка призвела до погіршення державного контролю над багатьма економічними процесами, зокрема використанням фінансових ресурсів. Зарубіжною практикою доведено, що децентралізація дає позитивний результат лише тоді, коли вона супроводжується посиленням державного контролю над процесами в бюджетно-фінансовій сфері. Саме тому потрібно проаналізувати як світову, так і вітчизняну практику здійснення фінансового контролю в контексті трансформаційних процесів в управлінні економікою України.

Як показала практика, зростання економічних злочинів у конкретних сферах свідчить про слабкість у них фінансового контролю. З 2000 року кількість виявлених злочинів зростає в галузі зовнішньоекономічної діяльності, у кредитно-фінансовій сфері, на ринку товарів і послуг, на банківському та валютному ринках, крім того, почастишали випадки хабарництва, комерційного підкупу. Відповідно, актуальність посилення фінансового контролю зумовлюється також необхідністю протистояти негативним явищам у економічній сфері. Це зумовлюється також тим, що вітчизняна економіка розвивається в умовах постійного дефіциту фінансових ресурсів, зростання державного боргу, отже, ефективне управління використанням останніх неможливе без відповідного контролю.

У нашій країні здійснення фінансового контролю ускладнене також через численність як державних, так і недержавних контролюючих структур та слабку узгодженість між ними. Крім того, під час перерозподілу фінансових ресурсів величезні кошти прямують у дотаційні регіони



Рис. 1. Структура загальної системи фінансового контролю [8, с. 87]

як через бюджет, так і через позабюджетні фонди, що потребує відповідного контролю.

На практиці слабкою стороною діяльності контролюючих органів є відсутність чіткої методологічної бази здійснення перевірок. Зокрема, найчастіше застосовується ревізія. Втім, цей метод дає змогу виявити кошти, використані не за призначенням, повернути які до місцевого бюджету практично не завжди можливо, а застосування різних форм попереднього контролю дає змогу не тільки констатувати негативні явища, але й попередити їх виникнення. Отже, попередній контроль виконує важливу профілактичну функцію.

Фінансовий контроль як засіб запобігання злочинності не можна підносити як «відкриття» сьогодення. В окремі історичні періоди йому приділялась певна увага, однак без нього не існували і не існують жодна держава, жодна суспільна система.

Сьогодні практична дієвість фінансового контролю як засобу запобігання злочинності набуває розвитку, потребує принципово нового організаційного та правового забезпечення й переорієнтації на кримінологічну спрямованість. Головними напрямками загальнодержавної політики у боротьбі з організованими злочинними групами мають бути не тільки встановлення контролю, їх локалізація, нейтралізація та ліквідація, але й усунення причин і фінансових умов відтворення організованої злочинної діяльності як такої.

Відповідно, ефективність оперативно-розшукової роботи задля виявлення правопорушень і злочинів у фінансовій та банківській сферах має залежати від виявлення недоліків та похибок організації та проведення фінансового контролю; від результатів аналізу й ретельного дослідження фінансових умов поширення в Україні організованої злочинної діяльності; від розроблення та вдосконалення нових методів боротьби з відмиванням грошей та інших доходів, одержаних злочинним шляхом, насамперед засобами фінансового контролю.

Досвід країн, у яких зростає економічний потенціал і відбувається розвиток фінансових центрів, проте відсутній адекватний контроль, засвідчує, що неконтрольований процес відмивання грошей може мати для суспільства серйозні соціальні й політичні наслідки, такі як:

- організована злочинність проникає у владні структури та управлінські ланки, беручи під власний контроль діяльність органів держави влади та управління;

- організовані злочинні групи впливають на прийняття державних економічних та політичних рішень, лобіюють свої інтереси у вузько корисних цілях;

- організована злочинна діяльність набуває імунітету переслідування та покарання.

У зв'язку з цим проблема переборювання криміналізації фінансових відносин стає однією з ключових. Як наслідок, система фінансового контролю має здійснювати такі дії:

- бути мобільною, тобто оперативно, адекватно та професійно реагувати на будь-які зміни в економіці та законодавстві;

- максимально повно забезпечувати здійснення попереднього, поточного та подальшого контролю.

Причому особливу увагу необхідно приділити саме першому, оскільки попередження дасть змогу уникнути небажаних наслідків у майбутньому. Окрім цього, кожному органу системи необхідно визначити своє місце, що дасть реальну можливість цілеспрямовано впливати на фінансову політику держави.

Висновки. Ефективно організований державний фінансовий контроль здатний впливати на результати господарської діяльності економічних суб'єктів, зміцнювати відносини власності, забезпечувати фінансову безпеку країни, тому системний розвиток державного фінансового контролю, вдосконалення його видів зумовили необхідність гармонізації інтересів держави, підприємств, суспільства загалом. Наявність науково обґрунтованої та економічно доцільної системи державного фінансового контролю сприятиме зменшенню обсягів тіньового сектору, попередженню фактів виникнення нових видів економічних правопорушень, приховування податків та інших негативних явищ у суспільстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Владімірова Н.П. Напрями реформування державного фінансового контролю задля забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 16. С. 46–52.
2. Звіт Рахункової палати України за 2020 рік. URL: <http://rp.gov.ua/Activity/Reports/?id=1083> (дата звернення: 03.06.2021).
3. Зdirko Н.Г., Мулик Я.І. Державний фінансовий контроль в системі забезпечення економічної безпеки держави. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2019. № 7. С. 112–122.
4. Калінкін Д.В. Внутрішній аудит бюджетних установ в умовах реформування системи державного фінансового контролю : дис. ... канд. екон. наук. URL: http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/NAUKA/Vchenna_rada/2016/Kalinkin_D.V._Disertacia.pdf (дата звернення: 03.06.2021).
5. Косова Т.Д., Шевченко В.В. Концептуальні засади становлення вищого державного фінансового контролю на регіональному рівні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 7. С. 31–36.
6. Кужелєв М.О. Державний фінансовий контроль в Україні в умовах децентралізації: регіональний аспект. *Збірник наукових праць Університету ДФС України*. 2019. № 2. С. 129–140.
7. Піхоцький В.Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики : дис. ... докт. екон. наук. URL: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/dis_pihotskiy.pdf (дата звернення: 03.06.2021).
8. Плєскач В.Л., Жадько К.С. Фінансовий контроль у контексті трансформаційних процесів економіки. *Фінанси України*. 2009. № 6. С. 85–93.

9. Прасюк В.М. Принципи державного фінансового контролю: загальна характеристика. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2019. Вип. 4(29). Т. 2. С. 155–160.
10. Романів Є.М., Долбнева Д.В. Необхідність та напрямки удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні як вимога сьогодення. *ScienceRise*. 2016. № 2/1(19). С. 35–38.
11. Труш І.Є. Державний фінансовий контроль в умовах економічних трансформацій. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 14. С. 141–144.
12. Хомутенко А.В. Державний контроль ефективності управління державними фінансами України. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 48–56.
13. Шевченко І.О., Шевченко Н.В. Реформування системи державного фінансового контролю в умовах євроінтеграції. *Економічні студії*. 2019. № 1(23). С. 97–101.
14. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль в Україні: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» ; Університет банківської справи Національного банку України. Київ, 2014. 44 с.

REFERENCES:

1. Vladimirova, N.P. (2016) Napryamy reformuvannya derzhavnoho finansovoho kontrolyu zadlya zabezpechennya finansovoy bezpeky sub'yektiv hospodaryuvannya [Directions of reforming public financial control to ensure the financial security of economic entities]. *Investments: practice and experience*, 16, 46–52. (in Ukrainian)
2. Zvit Rakhunkovoyi palaty Ukrayiny za 2020 rik [Report of the Accounting Chamber of Ukraine for 2020]. Available at: <http://rp.gov.ua/Activity/Reports/?id=1083> (accessed 03 June 2021).
3. Zdyrko, N.G., Mulyk, J.I. (2019) Derzhavnyy finansovyy kontrol' v systemi zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky derzhavy [State financial control in the system of economic security of the state]. *Economics. Finances. Management: current issues of science and practice*, 7, 112–122. (in Ukrainian)
4. Kalinkin, D.V. Vnutrishniy audyt byudzhetykh ustanov v umovakh reformuvannya systemy derzhavnoho finansovoho kontrolyu [Internal audit of budgetary institutions in terms of reforming the system of public financial control]. The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of economic sciences. Available at: http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/NAUKA/Vchenna_rada/2016/Kalinkin_D.V._Disertacia.pdf (accessed 03 June 2021).
5. Kosova, T.D., Shevchenko, V.V. (2019) Kontseptual'ni zasady stanovlennya vyshchoho derzhavnoho finansovoho kontrolyu na rehional'nomu rivni [Conceptual principles of higher state financial control at the regional level]. *Investments: practice and experience*, 7, 31–36. (in Ukrainian)
6. Kuzhelev, M.O. (2019) Derzhavnyy finansovyy kontrol' v Ukrayini v umovakh detsentralizatsiyi: rehional'nyy aspekt [State financial control in Ukraine in the context of decentralization: regional aspect]. *Collection of scientific works of the University of the SFS of Ukraine*, 2, 129–140. (in Ukrainian)
7. Pikhotsky, V.F. Systema derzhavnoho finansovoho kontrolyu v Ukrayini: kontseptual'ni zasady teorii ta praktyky [The system of public financial control in Ukraine: conceptual principles of theory and practice]. The dissertation on competition of a scientific degree of the doctor of economic sciences. Available at: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/12/dis_pihotskyi.pdf (accessed 03 June 2021).
8. Pleskach, V.L., Zhadko, K.S. (2009) Finansovyy kontrol' u konteksti transformatsiynykh protsesiv ekonomiky [Financial control in the context of transformational processes of the economy]. *Finance of Ukraine*, 6, 85–93. (in Ukrainian)
9. Prasyuk, V.M. (2019) Pryntsypy derzhavnoho finansovoho kontrolyu: zahal'na kharakterystyka [Principles of state financial control: general characteristics]. *Prykarpattya Legal Bulletin*, 4(29), 155–160. (in Ukrainian)
10. Romanov, E.M., Dolbneva, D.V. (2016) Neobkhdnist' ta napryamky udoskonalennya systemy derzhavnoho finansovoho kontrolyu v Ukrayini yak vymoha s'ohodennya [Necessity and directions of improving the system of public financial control in Ukraine as a requirement of today]. *ScienceRise*, 2/1(19), 35–38. (in Ukrainian)
11. Trush, I.E. (2017) Derzhavnyy finansovyy kontrol' v umovakh ekonomichnykh transformatsiy [State financial control in terms of economic transformations]. *Black Sea Economic Studies*, 14, 141–144. (in Ukrainian)
12. Khomutenko, A.V. (2020) Derzhavnyy kontrol' efektyvnosti upravlinnya derzhavnymy finansamy Ukrayiny [State control over the effectiveness of public finance management of Ukraine]. *Economy and State*, 2, 48–56. (in Ukrainian)
13. Shevchenko, I.O., Shevchenko, N.V. (2019) Reformuvannya systemy derzhavnoho finansovoho kontrolyu v umovakh yevrointehratsiy [Reforming the system of public financial control in terms of European integration]. *Scientific-practical economy. Journal of Economic Studies*, 1(23), 97–101. (in Ukrainian)
14. Shevchuk, O.A. (2014) Derzhavnyy finansovyy kontrol' v Ukrayini: teoriya, metodolohiya, praktyka [State financial control in Ukraine: theory, methodology, practice]. Dissertation abstract. Doctor of Economics. Science: special. 08.00.08 *Money, finance and credit*. Kiyv: University of Banking Nat. Bank of Ukraine, 44. (in Ukrainian)

УДК 368.12

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-19>**Журавльова Т.О.***кандидат економічних наук, доцент,
завідувачка кафедри фінансів,
банківської справи та страхування**Одеського національного університету імені І.І. Мечникова***Аберніхіна І.Г.***кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національної металургійної академії України***Zhuravlova Tetiana***Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance
Odessa I.I. Mechnikov National University***Abernikhina Iryna***Ph.D. Candidate in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Finance
National Metallurgical Academy of Ukraine*

МІСЦЕ КОМУНІКАЦІЇ В ІНФРАСТРУКТУРІ МЕНЕДЖМЕНТУ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

PLACE OF COMMUNICATION IN THE INFRASTRUCTURE OF THE INSURANCE COMPANY MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті відзначено, що в наявних дослідженнях недостатньо висвітлено сутність та роль комунікацій у страховому менеджменті. Зроблено акцент на тому, що поза увагою дослідників залишився менеджмент комунікацій у процесі укладення, супроводу договору страхування та роботи страхової організації зі скаргами страховальників. Розкрито, що інформація, комунікації разом з інструментами забезпечення їх ефективного використання є складовими частинами інфраструктури менеджменту страхової організації. Досліджено різновиди комунікацій страхових організацій. Автори виділяють два підпроцеси комунікаційного процесу. В результаті проведеного аналізу наявних наукових досліджень авторами виділено три етапи комунікаційної взаємодії страхової компанії зі страховальниками. Таким чином, авторами в результаті проведеного дослідження зроблено такі висновки: в наявних наукових публікаціях недостатньо приділено уваги сутності та ролі комунікацій у страховому менеджменті, а також відсутня систематизація інструментів на кожному етапі комунікаційної взаємодії страхової компанії із суб'єктами зовнішнього середовища.

Ключові слова: комунікації у страховому менеджменті, інструменти комунікацій, зовнішні комунікації страхової організації, внутрішні комунікації страхової організації, комунікаційний процес, етапи комунікаційної взаємодії страхової компанії зі страховальниками.

АННОТАЦИЯ

В статье отмечено, что в существующих исследованиях недостаточно освещены сущность и роль коммуникаций в страховом менеджменте. Сделан акцент на том, что вне поля зрения исследователей остался менеджмент коммуникаций в процессе заключения, сопровождения договора страхования и работы страховой организации с жалобами страхователей. Раскрыто, что информация, коммуникации вместе с инструментами обеспечения их эффективного использования являются составляющими элементами инфраструктуры менеджмента страховой организации. Исследованы разновидности коммуникаций страховых организаций. Авторы выделяют два подпроцесса коммуникационного процесса. В результате проведенного анализа имеющихся научных исследований

авторами выделены три этапа коммуникационного взаимодействия страховой компании со страхователями. Таким образом, авторами в результате проведенного исследования сделаны такие выводы: в имеющихся научных публикациях недостаточно уделено внимание сущности и роли коммуникаций в страховом менеджменте, а также отсутствует систематизация инструментов на каждом этапе коммуникационного взаимодействия страховой компании с субъектами внешней среды.

Ключевые слова: коммуникации в страховом менеджменте, инструменты коммуникаций, внешние коммуникации страховой организации, внутренние коммуникации страховой организации, коммуникационный процесс, этапы коммуникационного взаимодействия страховой компании со страхователями.

ANNOTATION

The article examines the nature and role of communications in insurance management, which is not sufficiently covered in existing research. Emphasis is placed on the fact that the issues concerning the management of communications in the process of concluding, supporting the insurance contract, as well as in the process of work of the insurance company with the complaints of policyholders have not been studied enough. It is revealed that information, communications, together with tools to ensure their effective use, is part of the infrastructure of the insurance company management. Types of communication of insurance companies are studied. The authors distinguish two sub-processes of the communication process: the first involves the impact on target and other audiences of potential future consumers; the second sub-process helps to get feedback on the reaction of these audiences and convey their impressions to the insurance company. Both sub-processes are equally important, their unity and efficiency create a communication system of the insurance company. As a result of the analysis of available research, the authors have identified three stages of communication interaction of the insurance company with policyholders: the stage of attracting potential policyholders; the stage of communication interaction of the insurance company and the policyholder in the process of concluding and maintaining the insurance contract; stage of communication interaction of the insurance company and the policyholder in the process of working with complaints. The article considers the stages

of communication interaction of the insurance company with policyholders the most significant subject of the external environment in terms of achieving the company's goal. The authors note that at the first stage, insurance companies use traditional and non-traditional tools of marketing technologies as communication tools. In the second stage, communications take place during the sale of the insurance product (which is implemented in the following sequence: establishing contact with the client; forming the policyholder's belief in the need to purchase insurance; registration of the insurance contract) and subsequent support of the insurance contract. At the stage of communication interaction between the insurance company and the policyholder in the process of dealing with complaints, mainly digital communication tools are used. As a result of the study, the authors have made the following conclusions: the available scientific publications do not pay enough attention to the nature and role of communications in insurance management, and there is no systematization of tools at each stage of communication interaction with insurance companies.

Key words: communications in insurance management, communication tools, external communications of the insurance company, internal communications of the insurance company, communication process, stages of communication of the insurance company with policyholders.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку страхових відносин в Україні характеризується високою конкуренцією серед страхових компаній, тенденціями до розширення асортименту страхових послуг, які дають можливість страхувальникам скористатись властивостями унікального страхового продукту.

Така ситуація особливо гостро висуває проблему підвищення ефективності менеджменту комунікацій, оскільки ефективні комунікації на практиці є необхідною умовою досягнення цілей страхових організацій. Використання комунікацій як інструменту впливу на внутрішнє та зовнішнє середовище страхової організації є одним із ключових засобів її ефективного функціонування. Однак здебільшого комунікація ототожнюється лише з просуванням страхових продуктів, не враховується, що якість обміну інформацією всередині страхової організації, а також у процесі укладання та супроводу страхового договору може прямо вплинути на ступінь досягнення її цілей. Отже, без комплексного підходу до менеджменту комунікацій неможливе ефективне функціонування страхової організації в сучасних умовах, які характеризуються високим рівнем конкуренції, швидкими змінами та темпами розвитку страхового ринку, його структури та факторів впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих аспектів зазначеної проблеми займаються сучасні українські науковці та дослідники. Зокрема, питання комунікаційного процесу в управлінні досліджували у своїх публікаціях О.І. Бабчинська, О.В. Козьменко, С.М. Петькун; особливості просування страхових продуктів та маркетингових інновацій на ринку страхових послуг України висвітлено в дослідженнях Г.Д. Дадико, М.І. Гефтар, О.А. Горковенко, Г.Ю. Тлуста, Н.В. Юдіна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз наукових публікацій показав, що в наявних дослідженнях недостатньо висвітлено сутність та роль ко-

мунікацій у страховому менеджменті, а також поза увагою дослідників залишився менеджмент комунікацій у процесі укладення, супроводу договору страхування та роботи страхової організації зі скаргами страхувальників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності та з'ясування ролі комунікацій у страховому менеджменті, а також систематизація інструментів комунікацій у процесі укладення, супроводу договору страхування та роботи страхової організації зі скаргами страхувальників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішне функціонування організацій залежить від зв'язків між окремими внутрішніми змінними, прямого й зворотного впливу ситуаційних факторів зовнішнього середовища, реалізації функцій управління. Це все неможливе без відповідних інформаційних потоків. Комунікації є важливою складовою частиною ефективного функціонування будь-якої організації. В сучасних організаціях, зокрема страхових, комунікація вже давно перестала бути просто способом передавання інформації, а стала одним із важливих інструментів управління [1].

Інформація, комунікації разом із інструментами забезпечення їх ефективного використання є складовими частинами інфраструктури менеджменту страхової організації.

Комунікації в менеджменті належать до процесів управління, оскільки вони пов'язують функції організації, планування, мотивації та контролю. Формально комунікаційний процес визначають як процес обміну інформацією між співробітниками підприємства та суб'єктами зовнішнього середовища задля вирішення певних проблем [2, с. 26].

Всі комунікації організації можна поділити на дві такі великі групи, як зовнішні (між підприємством та його середовищем) і внутрішні (між рівнями управління й підрозділами). До першої групи належать комунікації, які являють собою інформаційну взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем, зокрема засобами масової інформації, споживачами, постачальниками, іншими контрагентами, органами державного регулювання. При цьому використовуються різні форми. Так, для реалізації страхового продукту використовуються програми маркетингу й реклами; для дотримання норм державного регулювання необхідне письмове оформлення документів; вивчення ринку ведеться за допомогою спеціальних організацій або підрозділів страхової компанії. Комунікації, що виникають всередині підприємства у вигляді повідомлень, обговорень, телефонних переговорів, як правило, є реакцією на вплив зовнішнього середовища, а також є вторинними. До цієї групи належать комунікації між різними підрозділами, керівниками та підлеглими, в межах підрозділу, а також міжрівневі та неформальні комунікації [1; 3, с. 71].

На думку авторів статті, комунікаційний процес складається з двох підпроцесів, де перший передбачає вплив на цільові та інші ауди-

торії потенційних майбутніх споживачів, а другий допомагає отримати зворотну інформацію про реакцію цих аудиторій та донесення своїх вражень до страхової організації. Обидві підпроцеси однаково важливі, їх єдність та ефективність створюють комунікаційну систему страхової організації. На рис. 1 розкрито сутність та роль комунікацій у страховому менеджменті.

Автори вважають, що на різних етапах взаємодії страхових організацій з потенційними клієнтами використовуються різні інструменти комунікації (рис. 2).

У статті розглянуто етапи комунікаційної взаємодії страхової компанії зі страхувальниками як найбільш значимим, з точки зору досягнення цілей компанії, суб'єктом зовнішнього середовища.

Авторами в управлінні залученням потенційних страхувальників та продажу страхових послуг виділено три такі ключові етапи комунікаційного процесу:

- етап залучення потенційних страхувальників;
- етап комунікаційної взаємодії страхової організації та страхувальника в процесі укладення та супроводу договору страхування;

– етап комунікаційної взаємодії страхової організації та страхувальника в процесі роботи зі скаргами.

На першому етапі страховими організаціями використовуються як інструменти комунікації традиційні та нетрадиційні інструменти маркетингових технологій.

До інструментів традиційного маркетингу слід відносити рекламу, збут, обслуговування покупця, політику цін, вивчення потреб і попиту, зв'язок зі споживачами та громадськістю, спонсорство, виставки, страховий мерчандайзинг.

Сучасний маркетинг вимагає від компаній перегляду комунікаційних заходів у бік персоналізації та встановлення взаємовигідних відносин зі споживачами та контрагентами. Відбувається падіння ефективності традиційних засобів комунікації за рахунок посилення комунікативного тиску на споживача. Тенденції розвитку страхового ринку вказують на те, що традиційний маркетинг все рідше використовується компаніями, натомість відбувається перехід до спеціалізованого маркетингу, який прискорюється внаслідок стрімкого розвитку

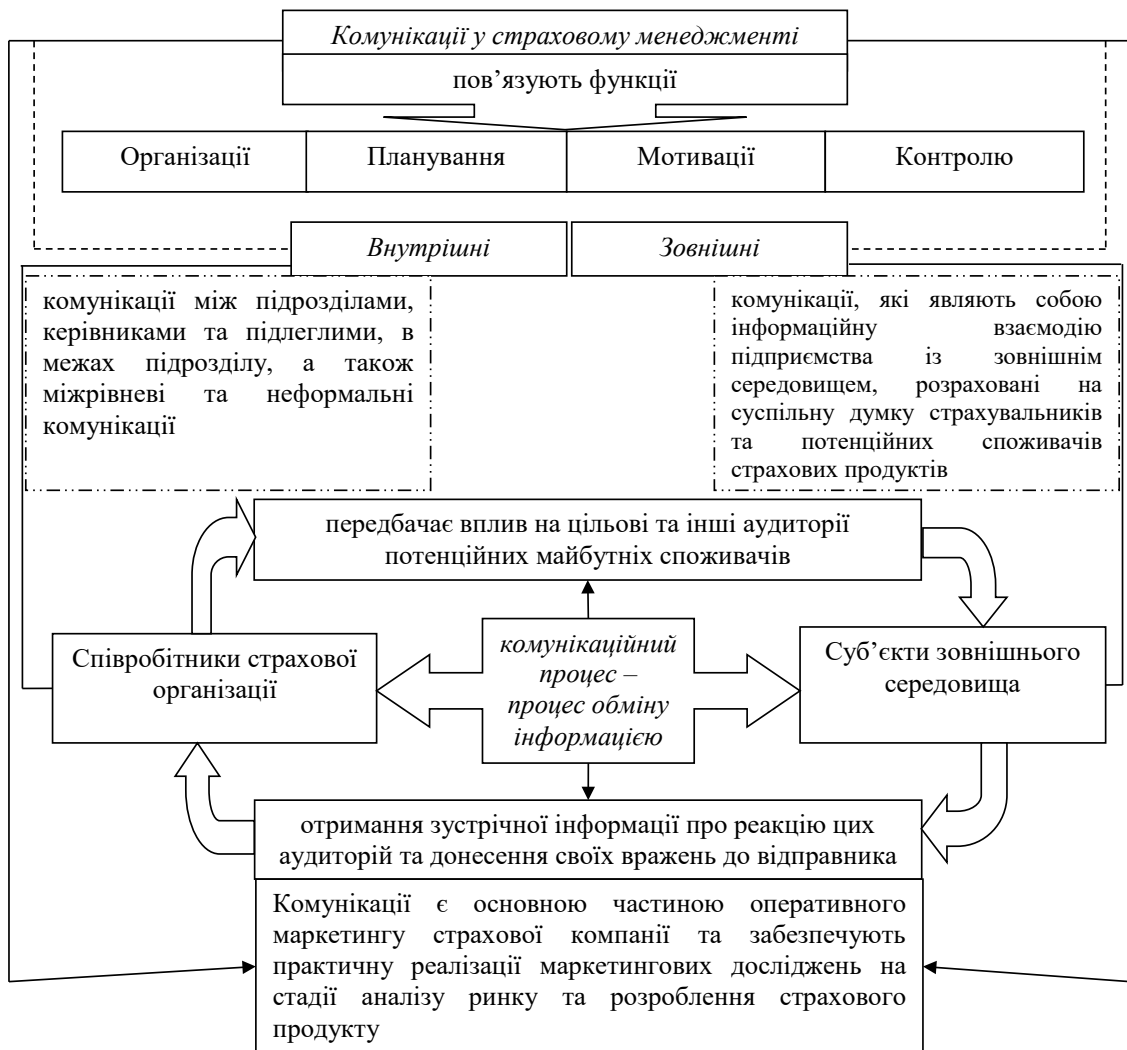


Рис. 1. Сутність та роль комунікацій у страховому менеджменті

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [1; 3, с. 70–71; 4, с. 324; 5 с. 62]

комп'ютерних та інформаційних технологій. Найбільш насичені конкурентні страхові ринки вдаються до нетрадиційного маркетингу в страхуванні [5, с. 61; 6, с. 3].

Складовими частинами нетрадиційного страхового маркетингу є імідж підприємства як «концентрована комунікація»; FAQ; word-of-mouth marketing – «маркетинг із вуст в уста»; партизанський, паразитичний, проповідниць-

кий маркетинг, маркетинг жаху та маркетинг оточуючих ЗМІ; флешмоб, роуд-шоу, соціальні мережі, вебсайт, чат-бот, вебфорум, відеотелефонія, відеохостинг, хмарні технології тощо.

Видами нетрадиційного маркетингу, що найбільш часто застосовується страховими компаніями, є прихований та вірусний маркетинг. Його сутність полягає в тому, що інформація про наданий продукт поширюється за до-

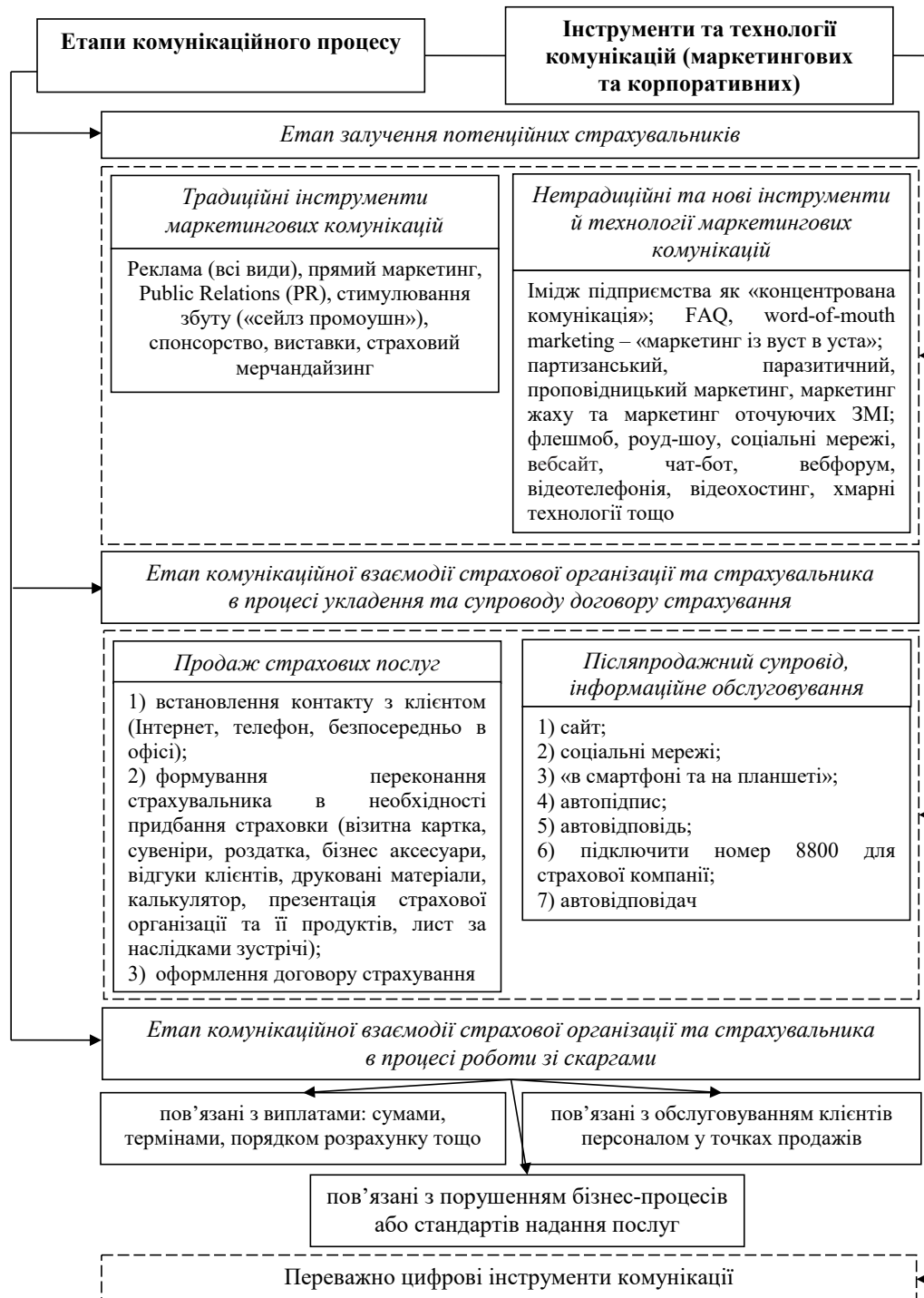


Рис. 2. Інструменти комунікації, що застосовують страхові компанії на різних етапах комунікаційного процесу зі страхувальниками

Джерело: розроблено авторами

помогою реклами у фільмах, ток-шоу, через YouTube, Facebook тощо.

Прикладом партизанського маркетингу є практика, що використовує голландська страхова компанія “Centraal Beheer Insurance”, яка зробила серію рекламних роликів, що нагадує про ситуації, коли мимоволі думаєш, що краще було б застрахуватися. Раніше компанія “Centraal Beheer Insurance” в рамках однієї з рекламних кампаній інсценувала на вулицях голландських міст нещасні випадки. Серед інсталяцій «нещасних випадків» були такі: падаючий з вікна диван, розламаний навіпіл автомобіль, мотоцикл, що влетів у незастиглий бетон, драбина, що падає від стіни. Ці сюжети ніби «завмерли», насправді всі об’єкти інсталяцій надійно закріплені, а поруч із ними розміщений слоган страхової компанії “Even Apeldoorn bellen” («Просто зателефонуйте нам»). Всі ці конструкції залишили на вулиці без нагляду, і багато перехожих займали положення «жертви» і фотографувалися. Незабаром “Centraal Beheer Insurance” оголосила конкурс на кращі фотографії. 80 із них згодом стали основою для рекламної кампанії страховика у пресі та на білбордах [7].

Інформація про такі заходи поширюється у ЗМІ, в мережі Інтернет, а також у соціальних мережах і має рекламний характер.

Також для просування своїх товарів страхові компанії все більше використовують флешмоби. СК «Княжа Лайф VIG» організувала свого часу флешмоб, присвячений найбільш незвичним місцям нашого світу. Потрібно було зробити фото зі своїм страховим полісом (договором) у найбільш незвичних та цікавих місцях України та світу, опублікувати пост у себе на сторінці в соціальній мережі Facebook, у якому описати місце, де було зроблено фото, а також додати саме фото з полісом у незвичайному місті. Учасники флешмобу мали можливість виграти один зі спеціальних призів. У флешмобі мали право брати участь усі клієнти ПрАТ СК «Княжа Лайф VIG», а також клієнти інших страхових компаній [8].

В умовах постійного посилення конкуренції серед страхових компаній останні вдаються, окрім нетрадиційних інструментів, до впровадження в практику діяльності нових актуальних страхових продуктів. Так, «Приватбанк» разом зі страховими партнерами СК «УНІКА», СГ «ТАС», СК «ВУСО» запровадив послугу «Захист від шахрайства», яка дасть змогу захистити клієнтів від різного виду шахрайства та в найкоротші терміни повернути гроші, вкрадені злочинцями. Найпоширенішими прикладами шахрайства були перекази на рахунки шахраїв під їх тиском; телефонне шахрайство; інтернет-шахрайство; підробка сайтів; зняття коштів з викраденої або загубленої картки [9].

На другому етапі комунікації відбуваються під час продажу страхового продукту (встановлення контакту з клієнтом; формування переко-

нання страхувальника в необхідності придбання страховки; оформлення договору страхування) та подальшого супроводу страхового договору.

На практиці страхові компанії використовують різні канали продажів своїх продуктів. Нині існує декілька типів каналів збуту страхової продукції [10, с. 19], а саме через незалежних спеціалізованих страхових посередників, тобто брокерів, відповідно до наданих страховиком повноважень у рамках страхового співробітництва; за телефоном, поштою або комп’ютерною мережею; через представників страховика, що є його штатними та позаштатними співробітниками (агентами), і тоді цей канал збуту є частиною самої компанії; безпосередньо в офісі страхової компанії; через незалежних посередників, для яких продаж страхової продукції не є основним заняттям (банки, супермаркети, автосалони, туристичні агентства, пошта та інші організації в рамках укладених зі страховиком угод про кооперацію).

Під час формування переконання страхувальника в необхідності придбання страховки потрібно застосувати максимальний набір інструментів комунікації, який зумовить прихильність страхувальника до компанії. Прикладами є наочна презентація страхової організації та її продуктів, друковані матеріали-пам’ятки, надання можливості ознайомитись із відгуками клієнтів (допомагають прискорити прийняття рішень клієнтом-раціоналістом, посилити довіру до компанії та її рішень, оскільки сьогоденні ступінь довіри до рекламних повідомлень низька, а клієнти більшою мірою зорієнтовані на відгуки інших клієнтів), представлення інформації за допомогою калькулятора (з цифрами довести клієнту, що пропозиція страхової компанії є вигіднішою, ніж у конкурентів, швидше та легше).

Післяпродажний супровід страхового договору передбачає використання таких інструментів комунікації, що дадуть можливість скоротити строки розслідування страхових випадків у межах страхового договору, надати додаткові експертні послуги з боку спеціальних підрозділів компанії, скоротити терміни їх надання, максимально допомогти з боку агентських мереж в управлінні страховими контрактами страхувальників, організувати постійний інформаційний обмін, контроль повноти сприймання клієнтом інформації, оцінити ефективність та якість інформаційної роботи агентських мереж тощо [4, с. 332].

На етапі комунікаційної взаємодії страхової організації та страхувальника в процесі роботи зі скаргами використовуються переважно цифрові інструменти комунікації. Найчастіше згадуваним каналом надходження скарг до страхових компаній є звернення через контакт-центр компанії, але особливу увагу привертає популярність звернень зі скаргами через соціальні мережі. Фактично більш ніж у 1/3 компаній цей канал вважається одним із найактивніших з огляду на надходження скарг споживачів [11, с. 16].

Отже, страхові компанії, що нині ігнорують діджитал-канали або, наприклад, не готові розглядати скарги на Facebook-сторінці своєї компанії як повноцінне звернення, можуть значною мірою втратити можливості оперативної та відкритої комунікації зі своїми клієнтами. Як наслідок, вони можуть зазнати репутаційних втрат із подальшою відмовою від користування їхніми послугами з боку найпрогресивнішої та молоді аудиторії клієнтів, які переважно використовують саме цифрові канали комунікації [12, с. 21].

Більшість страхових компаній не застосовує практику стимулювання для клієнтів ані за позитивні відгуки, ані за негативний зворотний зв'язок. Водночас на ринку спостерігається така конструктивна тенденція: завдяки наявності зручних цифрових інструментів деякі компанії запроваджують технологічні рішення, які полегшують надання зворотного зв'язку для своїх клієнтів. Звичайно, основна мотивація для таких змін є цілком прагматичною: компанії прагнуть надати клієнту зручний інструмент прямої комунікації, щоб у нього не виникало бажання залишати скарги та негативні відгуки на незалежних онлайн-майданчиках та скаржитися у сторонні структури [11, с. 28; 13, с. 11].

На етапі закриття скарги, особливо коли йдеться про обґрунтовані скарги, страхова компанія переглядає своє попереднє рішення, яке оскаржується, та повідомляє про це клієнта (письмово або за допомогою того каналу комунікації, що використав сам клієнт під час звернення).

При цьому в дослідженнях виділяється три такі типові підходи до фінальної комунікації з клієнтом у разі закриття обґрунтованої скарги [12, с. 25]:

- суто офіційна комунікація з письмовим повідомленням клієнта;
- неформальна дружня комунікація та вибачення зазвичай додатково до офіційного листа;
- компенсація на доповнення до попередніх двох пунктів.

Лише у 5 компаніях із вибірки дослідження клієнтам після задоволення їхніх скарг пропонують так звані *sorry-bonus*, тобто знижки на купівлю наступного страхового полісу або сувенірну продукцію. Отже, дії страховиків є досить стриманими навіть тоді, коли компанія визнає свою провину.

Водночас серед страхових компаній України більшість відверто декларує, що скарга не може стати прецедентом для внутрішніх змін у роботі страховика. Цілком можливо, що компанії відмовляються від стимулювання клієнтів до надання зворотного зв'язку, а також від аналізу задоволеності споживачів розглядом скарг і подальшої активної комунікації з ними, вважаючи навіть наявний процес роботи зі скаргами досить витратним [11, с. 23–24].

Якщо звернутися до міжнародного досвіду розгляду скарг клієнтів страховими компаніями, то зарубіжні компанії використовують дуже схожі правила та підходи, зазвичай про-

цедура роботи зі скаргами є частиною Кодексу Поведінки (Code of Conduct) страхової компанії. Кодекс Поведінки регламентує не лише правила етики в компанії, але й правила спілкування та взаємодії з клієнтами та партнерами. Страхові гравці американського ринку орієнтуються на покращення клієнтського сервісу та максимальне розкриття інформації на етапі укладання договору. Особливу увагу цьому приділяє компанія "AIG", яка, до речі, запровадила комунікації з клієнтами за лініями бізнесу (що, на думку компанії, пришвидшує процедуру врегулювання страхових випадків і задоволення скарг). Компанія "ERGO", окрім Кодексу Поведінки, має також Кодекс Продажів, який регулює правила комунікації з клієнтами та розкриття інформації [12, с. 32].

Аналіз сторінок страховиків у Facebook показав, що цю соціальну мережу дуже активно використовують споживачі як спосіб прямого та швидкого спілкування зі страховиком, зокрема як можливість поскаржитись та отримати швидку відповідь. При цьому якщо на сайтах компанії зазвичай залишити скаргу може лише авторизований клієнт, то на сторінці компанії у мережі Facebook скаржитися зручно та просто для клієнта. Це можуть бути скарги на сервіс, тарифи, незрозумілі правила та процедури, непрофесійних консультантів тощо. Оскільки такі скарги мають публічний характер, реагування на них із боку компаній здійснюється миттєво, компанії переважно пропонують клієнтам-скаржникам переводити спілкування у приватну площину. Регулятори окремих країн намагаються також впливати на стандартизацію процесів, пов'язаних із врегулюванням скарг, за допомогою прийняття окремих регуляторних актів, а також через публікації окремих рекомендацій для страховиків. Підсумовуючи, зазначаємо, що загалом для сталого ринку робота зі скаргами – це звична практика та невід'ємна частина бізнесу, яка вже врегульована та ведеться на високому рівні. Компанії, які є публічними і для яких репутаційні ризики є досить високими, намагаються впроваджувати політику швидкого реагування на будь-який зворотний зв'язок своїх клієнтів та врегулювання їхніх скарг [12, с. 33].

Висновки. Отже, авторами в результаті проведеного дослідження зроблено такі висновки. В наявних наукових публікаціях недостатньо уваги приділено сутності та ролі комунікацій у страховому менеджменті. В процесі дослідження автори дійшли висновку, що комунікаційний процес складається з двох підпроцесів, де перший передбачає вплив на цільові та інші аудиторії потенційних майбутніх споживачів, а другий допомагає отримати зворотну інформацію про реакцію цих аудиторій та донесення своїх вражень до страхової організації. Обидві підпроцеси однаково важливі, їх єдність та ефективність створюють комунікаційну систему страхової організації.

Авторами статті виділено три етапи комунікаційної взаємодії страхової компанії зі страховальниками (найбільш крупний та значимий комунікаційний суб'єкт зовнішнього середовища для досягнення цілей страхової організації) та систематизовано інструменти комунікації в процесі укладення, супроводу договору страхування та роботи страхової організації зі скаргами страховальників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабчинська О.І. Комунікаційний процес в управлінні: основні положення. *Ефективна економіка*. 2018. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/51.pdf (дата звернення: 28.05.2021).
2. Петькун С.М. Комунікації у процесі управління підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 3. С. 24–31.
3. Тлуста Г.Ю., Гефтар М.І. Формування комплексу маркетингу страхової компанії. *Економіка та держава*. 2016. № 3. С. 67–72.
4. Козьменко О.В. та ін. «4Р» маркетингу страхових компаній: монографія. Суми: Університетська книга, 2014. 432 с.
5. Дадико Г.Д. Маркетингові інновації як актуальний напрям розвитку страхового ринку України в сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 5. С. 59–63.
6. Горковенко О.А., Юдіна Н.В. Особливості просування на ринку страхових послуг України. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22568/1/2017-11_3-04.pdf (дата звернення: 01.06.2021).
7. Голландська страхова компанія інсценувала на вулицях нещасні випадки. *Новини – останні новини України та світу сьогодні – Korrespondent.net*. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/1049916-gollandska-strahova-kompaniya-inscenuvala-na-vulicyah-neshchasni-vipadki> (дата звернення: 06.06.2021).
8. 11052017 / Kniazha Life VIG. *Kniazha Life VIG*. URL: <https://www.kniazha-life.com.ua/11052017> (дата звернення: 02.06.2021).
9. Захист від шахрайства, простий спосіб страховки банківської карти. *Privatbank.ua*. URL: <https://privatbank.ua/strahovaniye/zakhyst-vid-shakhraystva> (дата звернення: 02.06.2021).
10. Бридун І.В. Маркетинг в страхуванні. URL: <https://prestige-ic.com.ua/storage/other/Tema07.pdf> (дата звернення: 02.06.2021).
11. Робота зі скаргами споживачів: поточна ситуація та кращі практики в українському страхуванні. Київ: Офіс страхування примирителя. 29 с. URL: https://ipk.org.ua/images/docs/iMark_for_USAID_claims_final_SV.pdf (дата звернення: 01.06.2021).
12. Аналіз практик урегулювання скарг споживачів страхових послуг та передумов створення механізму альтернативного вирішення спорів. Київ: Офіс страхування примирителя. 47 с. URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2020/01/Insurance-Report_Jan2020.pdf (дата звернення: 01.06.2021).
13. Звіт громадської організації «Інститут громадянських свобод» про створення механізму альтернативного вирішення спорів споживачів у сфері страхування. Київ: Офіс страхування примирителя. 19 с. URL: https://ipk.org.ua/images/docs/IPK_Report_Results_2020.pdf (дата звернення: 01.06.2021).

REFERENCES:

1. Babchynska O.I. (2018) Komunikatsiyni protses v upravlinni: osnovni polozhennia [Communication process in management: basic provisions]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy] (electronic journal), no. 9. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/51.pdf (accessed 28 May 2021).
2. Petkun S.M. (2016) Komunikatsii u protsesi upravlinnia pidpriemstvom [Communications in the process of enterprise management]. *Economy. Management. Business*, no. 3, pp. 24–31.
3. Tlуста H.Yu., Heftar M.I. (2016) Formuvannia kompleksu marketingu strakhovoi kompanii [Formation of a marketing complex of an insurance company]. *Economy and state*, no. 3, pp. 67–72.
4. Kozmenko O.V. (ed.) (2014) “4R” marketynhu strakhovykh kompanii: monohrafiia [“4P” marketing of insurance companies: a monograph]. Sumy: University book. (in Ukrainian)
5. Dadyko H.D. (2016) Marketynhovi innovatsii yak aktualnyi napriam rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy v suchasnykh umovakh [Marketing innovations as an actual direction of development of the insurance market of Ukraine in modern conditions]. *Investments: practice and experience*, no. 5, pp. 59–63.
6. Horkovenko O.A., Yudina N.V. Osoblyvosti prosuvannia na rynku strakhovykh posluh Ukrainy [Features of promotion on the market of insurance services of Ukraine]. Available at: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22568/1/2017-11_3-04.pdf (accessed 01 June 2021).
7. Korrespondent.net. Hollandska strakhova kompaniia instsenuvala na vulytsiakh neshchasni vypadky [The Dutch insurance company staged accidents on the streets]. News – the latest news of Ukraine and the world today: Korrespondent.net. Available at: <https://ua.korrespondent.net/business/1049916-gollandska-strahova-kompaniya-inscenuvala-na-vulicyah-neshchasni-vipadki> (accessed 06 June 2021).
8. Kniazha Life VIG. 11052017 / Kniazha Laif VIG [11052017 / Kniazha Life VIG], Kniazha Life VIG. Available at: <https://www.kniazha-life.com.ua/11052017> (accessed 02 June 2021).
9. Privatbank.ua. Zakhyst vid shakhraystva, prostyi sposib strakhovky bankivskoi karty [Fraud protection, an easy way to insure a bank card], Privatbank.ua. Available at: <https://privatbank.ua/strahovaniye/zakhyst-vid-shakhraystva> (accessed 02 June 2021).
10. Brydun I.V. Marketynh v strakhuvanni [Marketing in insurance]. Available at: <https://prestige-ic.com.ua/storage/other/Tema07.pdf> (accessed 02 June 2021).
11. Insurance conciliator's office. Robota zi skarhamy spozhyvachiv: potochna sytuatsiia ta krashchi praktyky v ukrainskomu strakhuvanni [Dealing with consumer complaints: current situation and best practices in Ukrainian insurance]. Kyiv: Insurance conciliator's office. Available at: https://ipk.org.ua/images/docs/iMark_for_USAID_claims_final_SV.pdf (accessed 01 June 2021).
12. Insurance conciliator's office. Analiz praktyk urehulivannia skarh spozhyvachiv strakhovykh posluh ta peredumov stvorennia mekhanizmu alternatyvnoho vyrishennia sporiv [Analysis of practices for settling complaints of consumers of insurance services and preconditions for creating a mechanism for alternative dispute resolution]. Kyiv: Insurance conciliator's office. Available at: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2020/01/Insurance-Report_Jan2020.pdf (accessed 01 June 2021).
13. Insurance conciliator's office. Zvit hromadskoi orhanizatsii “Instytut hromadianskykh svobod” pro stvorennia mekhanizmu alternatyvnoho vyrishennia sporiv spozhyvachiv u sferi strakhuvannia [Report of the public organization “Institute of Civil Liberties” on the creation of a mechanism for alternative dispute resolution of consumers in the field of insurance]. Kyiv: Insurance conciliator's office. Available at: https://ipk.org.ua/images/docs/IPK_Report_Results_2020.pdf (accessed 01 June 2021).

УДК 368

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-20>

Ізюмська В.А.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Izyumska Viktoria

*Candidate of Sciences in Public Administration, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Oles Honchar Dnipro National University***ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ
СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ****THEORETICAL FUNDAMENTALS OF INSURANCE COMPANY
EFFICIENCY MANAGEMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто теоретичні основи управління ефективністю діяльності страхових компаній України. Визначено, що в умовах нестабільності соціально-економічного розвитку нашої країни використання коштів страхових резервів для забезпечення належного функціонування й розвитку економіки, соціальної сфери є важливою умовою економічного зростання та стабілізації державних фінансів. Досліджено основні принципи управління ефективністю діяльності страхової компанії з точки зору особливостей функціонування страхових компаній. Запропоновано напрями та заходи з підвищення ефективності діяльності страхової компанії в сучасних умовах. Фінансові ресурси страхових компаній повинні бути вагомим джерелом інвестицій, що сприятиме підвищенню рівня життя населення за рахунок збільшення платоспроможного попиту громадян та суб'єктів господарювання.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхова компанія, управління, ефективність діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы управления эффективностью деятельности страховых компаний Украины. Определено, что в условиях нестабильности социально-экономического развития нашей страны использование денежных средств страховых резервов для обеспечения надлежащего функционирования и развития экономики, социальной сферы является важным условием экономического роста и стабилизации государственных финансов. Исследованы основные принципы управления эффективностью деятельности страховой компании с точки зрения особенностей функционирования страховых компаний. Предложены направления и меры по повышению эффективности деятельности страховой компании в современных условиях. Финансовые ресурсы страховых компаний должны быть весомым источником инвестиций, что будет способствовать повышению уровня жизни населения за счет увеличения платежеспособного спроса граждан и субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховая компания, управление, эффективность деятельности.

ANNOTATION

On statics, the theoretical foundations of efficiency management of insurance companies in Ukraine are considered. In the minds of the unstable socio-economic development of our regions is the use of penny wallets of insurance reserves to ensure proper functioning in the bottling of the national-economic economy and the social mental state-pharmaceutical financial situation. To that, the scientific development of theoretical and practical aspects for securing the efficiency of the activity of insurance companies in

Ukraine is a very urgent problem. Prior to the basic principles of managing the effectiveness of the insurance company from the point of view of the features of the insurance market's functions, there should be: reviewing the results of the insurance company's robots based on the development of the system and indicators and setting goals; assessment of the efficiency of the company's robots and the development of reserves; development of management solutions as well as the achievement of the goals set and the establishment of new reserves; continuous monitoring of efficiency. Preceded to the category of efficiency, as one of the most advanced and super-detailed definitions of economic science. In the pre-existing category of efficiency of insurance performance, it is necessary to take not only the financial aspect to respect, in order to increase the financial performance. From the point of view of the suspension, we are important, the social effect, which is the focus of the social security rejection by the insured persons and the increase of social problems. It is suggested with the direct that you go with the advancement of the efficiency of the insurance company in the lucky minds. One of the provincial lines is a more sophisticated system and management of the company, to allow the reduction of negative influx on the activity of the company of internal and external factors. If the maximum result of the company is possible, it is possible to eliminate it from the complex storing of the proposed measures, because it stinks so that it stinks one way of one. Financial resources of insurance companies are guilty of making investments in the national economy, as well as the adjustment of the living standards of the population at the expense of the government-sponsored support for the thugs.

Key words: insurance, insurance market, insurance company, management, efficiency.

Постановка проблеми. Розвиток фінансового сектору економіки привертає все більше уваги науковців та практиків. Важливе місце у фінансовій системі держави посідає страхування як специфічний вид підприємницької діяльності. Наявність страхових компаній як повноцінних суб'єктів господарювання вимагає творчого переосмислення оцінки ефективності їх діяльності в ролі складової частини децентралізованих фінансів. Вдало діючий страховий ринок та ефективна діяльність страхових компаній є матеріальною основою для успішного функціонування фінансової системи країни загалом. Запорукою ефективною діяльності страхової компанії є забезпечення її достатнім обсягом фінансових ресурсів, наявність оптимальної

структури власного капіталу та активів, а також страхових резервів, що формуються за рахунок залучених страхових премій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам теоретичного та практичного забезпечення ефективності діяльності страхових компаній приділяють увагу багато науковців. Ключові аспекти означеної проблеми висвітлено у працях таких провідних українських учених і практиків, як О. Василик, В. Базилевич, Г. Губіна, Е. Дунаєва, Л. Нечипорук, П. Друкер, Д. Хан, А. Череп, Г. Тельнова, В. Новожилова, Є. Стрілець.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне наявним науковим напрацюванням із цієї проблематики, маємо зауважити, що в сучасних складних умовах існування нашої держави проблема ефективної діяльності страхової компанії потребує значних додаткових досліджень саме з точки зору її впливу на розвиток фінансової системи країни в умовах вкрай нестабільного економічного становища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є наукове обґрунтування теоретичних аспектів щодо забезпечення ефективності діяльності страхових компаній в Україні в умовах нестабільного розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нестабільної економіки важливим для будь-якого суб'єкта підприємства є формування ефективних принципів і системи управ-

ління ефективністю діяльності. Управління ефективністю – це систематичний підхід до вдосконалення результатів за допомогою науково обґрунтованих рішень, зосередження на результативності діяльності. Управління ефективністю страхової компанії являє собою особливий підхід страхового менеджменту для забезпечення ефективної роботи, який описує методологію, вимірювання, процеси, методи, методики, системи та програмне забезпечення, що використовуються для діагностики (оцінки), аналізу, контролю та забезпечення зростання ефективності діяльності страхових компаній.

Управління ефективністю інтегровано в усі аспекти управління страховою компанією та процеси прийняття рішень, поєднуючи усі напрями діяльності організації так, щоб вона була орієнтована на досягнення найкращих результатів. До основних принципів здійснення управління ефективністю діяльності страхової компанії можна віднести такі (рис. 1).

З огляду на це доходимо висновку, що управління ефективністю діяльності страхової компанії – це процес формування, розподілу та раціонального використання всіх наявних на підприємстві ресурсів задля максимізації фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Категорія ефективності діяльності є одним з найбільш поширених та водночас суперечливих понять економічної науки. Одні дослідники орієнтуються на співвідношення «результат – витрати», інші розглядають ефективність з пози-

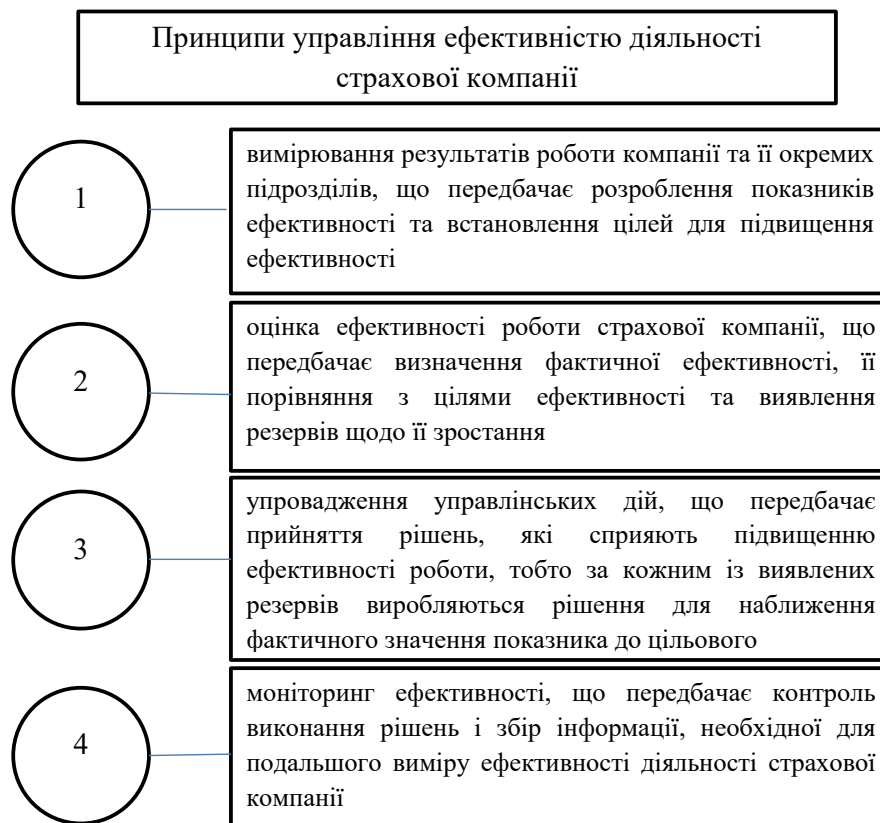


Рис. 1. Основні принципи управління ефективністю діяльності страхової компанії

ції результативності досягнення операційних, тактичних та стратегічних цілей, тобто визначається ступень наближення до мети. Орієнтиром такого підходу є «результат – мета».

Фінансовий ефект здебільшого включає приріст абсолютних фінансових показників діяльності страхових компаній, до яких можуть належати приріст активів, премій, фінансових результатів тощо. Переважно основним критерієм ефективності виступає прибуток страхової компанії, який доцільно розглядати в розрізі фінансової та інвестиційної діяльності. Співвідношення прибутку та витрат на його отримання являє собою рентабельність діяльності.

Не можна оминати увагою соціальний ефект діяльності страхових компаній, що полягає у створенні економічної основи сприяння вирішенню соціальних проблем і реалізації соціальної складової частини економічної системи. Соціальні аспекти, що в умовах економічної нестабільності мають переважно негативний характер, незмінно тягнуть за собою появу нових проблем різного характеру, що позначається на економічній системі загалом. Включення соціальної складової частини ефективності страхової діяльності підкреслює Л. Нечипорук: «на сучасному етапі основні проблеми в цій сфері полягають у соціальних деформаціях і загостренні соціальних питань, вирішення яких має ґрунтуватися на поєднанні принципів дії соціально-ринкової економіки з максимально широким застосуванням принципів приватної ініціативи, що здатне посилити роль суб'єктів страхового ринку в забезпеченні відповідного страхового захисту» [2, с. 279].

Погляд на ефективність як співвідношення «результат – мета» розглянуто в подальшому у низці робіт зарубіжних авторів. Так, Д. Хан розглядає ефективність як уміння правильно робити намічене, П. Друкер вважає, що результативність є наслідком певних процесів, виконання функцій, завдань, досягнення цілей, а ефективність – наслідком правильності таких дій, проте як перше поняття, так і друге є однаково важливими [3, с. 163].

У цьому аспекті доречним є таке висвітлення ефективності розвитку: «ефективний розвиток страхової компанії з позицій власників бізнесу визначається у зростанні її фінансового результату та ринкової вартості. При цьому необхідно забезпечувати достатній рівень фінансової стійкості та платоспроможності з огляду на тягар соціальної відповідальності страхової компанії та вимоги чинного законодавства» [4, с. 36].

Таким чином, зауважимо, що обмежувати вимір ефективності страхової компанії лише фінансовими результатами не є адекватним умовам сьогодення. Актуалізація соціоніміки як наукової концепції розвитку суспільства потребує впровадження соціального ефекту в оцінювання ефективності страхування з огляду на його основні функції. Крім того, слід розширити коло показників ефективності діяльності

страхової компанії управлінською складовою частиною, що ґрунтується на методах оцінювання ступеня досягнення мети.

Особливості функціонування страхових компаній полягають у такому:

- на відміну від виробничої сфери, де товаро-виробник спочатку здійснює витрати на випуск продукції, а потім уже компенсує їх за рахунок доходу від її реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять від страхувальника, у вигляді страхових премій і створює необхідний страховий фонд, а лише після цього несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними страховими угодами;

- основою діяльності страховика є продаж страхових послуг як специфічного товару на ринку;

- страхові організації належать до сфери нематеріального виробництва, тому в процесі кругообігу капіталу відсутня стадія виробництва, а капітал протягом всього обігу має лише грошову форму;

- формування економічного інтересу всіх учасників страхових відносин обумовлено наявністю певного ризику щодо ймовірності настання страхового випадку;

- страховим відносинам притаманні розклад і вирівнювання збитків у часі та просторі, повернення акумульованих у страховий фонд страхових премій через систему виплат за тарифний період;

- наявність та необхідність обов'язкового державного нагляду;

- страхування передбачає певну еквівалентність відносин страхувальника та страховика, а також прибутковість страхової діяльності.

Реалізація стратегії підвищення ефективності діяльності страхових компаній в Україні вимагає, окрім вирішення питань формування сприятливого інституційно-правового середовища та створення системи мотивацій до участі в ньому громадян та підприємств, оперативного реагування страхових компаній на сучасні виклики та якісних змін у їх діяльності. Це стоїть як забезпечення фінансової надійності та прозорості компаній відповідно до європейських стандартів, так і завдань підвищення їх організаційної та маркетингової ефективності, розширення клієнтської бази, підвищення якості обслуговування тощо.

До основних напрямів підвищення ефективності діяльності страхових компаній у цій сфері слід віднести, по-перше, забезпечення фінансової надійності та прозорості страхових компаній відповідно до європейських стандартів; по-друге, вдосконалення та розширення інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність страховиків є одним із важливих факторів забезпечення ефективного функціонування страхової компанії. Вона дає змогу здійснювати нагромадження коштів для збільшення ресурсів страховика, забезпечення його платоспроможності та виконання зобов'язань, вкладення



Рис. 2. Напрями та заходи з підвищення ефективності діяльності страхової компанії

коштів у розвиток компанії та створення нових страхових продуктів тощо. Сьогодні основними напрямками інвестування страхових компаній є банківські депозити та цінні папери. Суттєвими проблемами здійснення інвестиційної діяльності страховиків є нерозвиненість фондового ринку в Україні, законодавчі обмеження щодо інвестування, відсутність довгострокових фінансових інструментів [5, с. 82].

Отже, в процесі реалізації механізму підвищення економічної ефективності діяльності страхової компанії доцільно дотримуватися таких принципів:

- забезпечувати органічний взаємозв'язок між критеріями та системою відповідних показників економічної ефективності діяльності компанії;

- відстежувати та відображати ефективність використання всіх видів ресурсів, які використовуються;

- вивчати новаторські можливості, застосовувати показники ефективності до управління різними видами діяльності страхової компанії, наприклад інвестиційної та фінансової;

- забезпечувати виконання стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів, зростання провідних показників економічної ефективності діяльності організації [6, с. 97].

Загалом усі заходи підвищення ефективності функціонування підприємств можна звести до трьох напрямів (рис. 2).

Як бачимо, усі заходи щодо підвищення ефективності роботи страхової компанії зале-

жать один від одного. Однак найбільшого значення набувають чинники, визначені третім напрямом, оскільки їх мобілізація передбачає визначення місця системи управління в діяльності страхової компанії. Лише вмиле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності діяльності страхової компанії [7, с. 69].

Висновки. Отже, ефективність діяльності та розвиток страхової компанії з позицій власників бізнесу визначаються у зростанні її фінансового результату та ринкової вартості. При цьому необхідно забезпечувати достатній рівень фінансової стійкості та платоспроможності з огляду на тягар соціальної відповідальності страхової компанії та вимоги чинного законодавства.

Основним соціальним завданням діяльності страхових компаній найближчими роками має стати трансформація страхових резервів у чинник економічного зростання. Фінансові ресурси страхових компаній повинні бути вагомим джерелом інвестицій, що сприятиме підвищенню рівня життя населення та розвитку національної економіки України. Державне регулювання страхового ринку має стати вагомим механізмом впливу на соціально-економічний розвиток країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилович В. Страховий ринок України. Київ : Знання, 2017. 216 с.
2. Нечипорук Л. Посилення ролі страхування в умовах реформування соціальної сфери суспільства. *Вісник На-*

ціонального університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2013. № 2(13). С. 279–281.

3. Архипов Н. Еволюція концепцій ефективності підприємства. *Економічний аналіз*. 2017. № 3. С. 159–165.
 4. Говорушко Т., Стецюк В., Толстенко О. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 376 с.
 5. Демченко М. Напрями підвищення ефективності діяльності страхових компаній у сфері накопичувального та пенсійного страхування. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. № 3(113). С. 80–85.
 6. Васильєв О., Уваров І. Сучасні підходи формування організаційно-економічного механізму забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства. *Сучасні проблеми розвитку права та економіки в інноваційному суспільстві* : збірник наукових праць за матеріалами II інтернет-конференції, 29 листопада 2019 р. Харків : НДІ ПЗІР НАПрНУ, 2019. С. 89–100.
 7. Шляга О., Гальцев М. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 7. С. 66–75. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf (дата звернення: 04.06.2021).
-
- REFERENCES:**
1. Bazylevych V. (2017) Strakhovyy rynok Ukrainy [Insurance market of Ukraine]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)
 2. Nechyporuk L. (2013) Posylennja roli strakhuvannja v umovakh reformuvannja socialjnoji sfery suspiljstva [Strengthening the role of insurance in terms of reforming the social sphere of society]. *Bulletin of the National University "Yaroslav the Wise Law Academy of Ukraine"*, vol. 2, no. 13, pp. 279–281. (in Ukrainian)
 3. Arkhipov N. (2017) Evolucija koncepcij efektyvnosti pidpryjemstva [Evolution of enterprise efficiency concepts]. *Economic analysis*, no. 3, pp. 159–165. (in Ukrainian)
 4. Ghovorushko T., Stecjuk V., Tolstenko O. (2012) Upravlinnja finansovoiu dijajnistju strakhovoi kompaniji z metoju zabezpechennja jiji efektyvnogho rozvytku [Management of financial activities of the insurance company in order to ensure its effective development]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
 5. Demchenko M. (2015) Naprjamy pidvyshhennja efektyvnosti dijajnosti strakhovykh kompanij u sferi nakopychuvajnogho ta pensijnogho strakhuvannja [Directions for improving the efficiency of insurance companies in the field of accumulative and pension insurance]. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, vol. 3, no. 113, pp. 80–85. (in Ukrainian)
 6. Vasyljiev O., Uvarov I. (2019) Suchasni pidkhody formuvannja orghanizacijno-ekonomichnogho mekhanizmu zabezpechennja ekonomichnoji efektyvnosti dijajnosti pidpryjemstva. [Modern approaches to the formation of organizational and economic mechanism to ensure economic efficiency of the enterprise]. *Proceedings of the Suchasni problemy rozvytku prava ta ekonomiky v innovacijnomu suspiljstvi: II Internet-konferenciji* (Ukraine, Kharkiv, November 29, 2019). Kharkiv: NDI PZIR NAPrNU, pp. 89–100. (in Ukrainian)
 7. Shljagha O., Ghaljcev M. (2014) Shljakhy pidvyshhennja efektyvnosti roboty pidpryjemstva. [Ways to increase the efficiency of the enterprise]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoi derzhavnoj inzhenernoj akademiji* (electronic journal), no. 7, pp. 66–75. Available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf (accessed 4 June 2021). (in Ukrainian)

УДК 368

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-21>**Компанієць М.В.***студент магістратури
Запорізького національного університету***Кисільова І.Ю.***кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізького національного університету***Kompaniets Maxim***Master Student
Zaporizhzhya National University***Kysilyova Inna***Candidate of Sciences (physics and mathematics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya National University*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ

FEATURES OF THE FORMATION AND VALUATION OF INSURANCE RESERVES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості та економічну сутність окремих видів технічних резервів страхових організацій, зокрема резерву незароблених премій, резерву збитків і резерву катастроф, а також особливості їх формування. Проаналізовано основні методи розрахунку резерву незароблених премій, рекомендоване коригування методу 1/36 та застосування методу розрахунку резерву незароблених премій, який враховує показник інфляції. Проаналізовано систему показників достатності страхових резервів страхових організацій, яка характеризує стан страхових резервів, наведено принцип розрахунку та рекомендовані значення. Досліджено динаміку та структуру страхових резервів впродовж 2018–2020 рр., а також розраховано показники достатності страхових резервів та їхню динаміку на прикладі страхової організації АТ СК "INGO".

Ключові слова: страхові резерви, резерв незароблених премій, резерв збитків, методи розрахунку страхових резервів, показники достатності страхових резервів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности и экономическая сущность отдельных видов технических резервов страховых организаций, в частности резерва незаработанных премий, резерва убытков и резерва катастроф, а также особенности их формирования. Проанализированы основные методы расчета резерва незаработанных премий, рекомендованная корректировка метода 1/36 и использование метода расчета резерва незаработанных премий, который учитывает показатель инфляции. Проанализирована система показателей достаточности страховых резервов страховых организаций, которая характеризует состояние страховых резервов, приведены принцип расчета и рекомендованные значения. Исследованы динамика и структура страховых резервов в течение 2018–2020 гг., а также рассчитаны показатели достаточности страховых резервов и их динамика на примере страховой организации АТ СК "INGO".

Ключевые слова: страховые резервы, резерв незаработанных премий, резерв убытков, методы расчета страховых резервов, показатели достаточности страховых резервов.

ANNOTATION

The purpose of the paper is research of practice of making insurance reserves of the insurance companies in Ukraine and

summarizes the ways of improvement of methods for their calculation with the purpose of increasing management efficiency of an organization. The article addresses the characteristics and economic nature of certain types of technical reserves of insurance organizations in particular the unencumbered premiums reserve, the loss reserve and the catastrophe reserve, and the characteristics of their formation. Major methods for calculating the reserve of unencumbered premiums reviewed and recommended adjustment to method 1/36, and use of the reserve calculation method of unencumbered premiums, which takes into account inflation ratio. The method of calculation and formation of the loss reserve is considered as well as the characteristics of the reserve for past but undeclared losses and reserves for asserted but unresolved losses. The system of indicators of sufficiency of insurance reserves of insurance organizations was analyzed; the calculation formulae and recommended values are given. Insurance reserves sufficiency ratios refers to the status of insurance reserves and determine the adequacy of insurance reserves to the risks taken into insurance. Sufficiency ratio (based on premiums) and sufficiency ratio (based on payments) determine, respectively, the upper and lower limits of insurance reserves. For conducting research and substantiation of relevant conclusions, the indicators of dynamics and structure of insurance reserves of insurance company JSC IC "INGO" are analyzed. Sufficiency ratios for insurance reserves of JSC IC "INGO" are also calculated and Evaluation of the company's insurance reserves has been performed. The results of the study can be applied by the heads of the financial divisions of insurance companies for the development of tactical and strategic decisions that allows to yield optimal condition of insurance reserves and their reliable valuation of insurance company and to perform the quick analysis of the state of insurance reserves of insurance company.

Key words: insurance reserves, unencumbered premiums reserve, loss reserve, methods for calculating the insurance reserves, insurance reserves sufficiency ratio.

Постановка проблеми. Управління страховими резервами дає змогу своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища та внутрішнього стану страховика, а також забезпечити формування збалансованого страхового портфеля як основи стабільного фінансового положення страхової компанії. Проте зміни економічних

умов породжують нові проблеми, від вирішення яких залежать стабільність та дієвість страхової організації. При цьому особливу увагу необхідно приділити питанням ефективного управління страховими резервами страховиків. Однак недостатньо розробленими є питання формування фінансових ресурсів страховиків в умовах становлення та розвитку ринкової економіки. Наукового обґрунтування потребують методичне забезпечення оптимізації структури та вдосконалення методик розрахунку страхових резервів з огляду на прибутковість страхової діяльності. Слід зазначити, що вирішення цих проблем має комплексний характер, що забезпечує дієвість управлінських заходів, підвищує платоспроможність та ефективність захисту майнових інтересів страхувальників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження процесів формування й використання страхових резервів присвячено роботи І.Д. Самошкіної [1, с. 786–789], М.В. Балицької [2, с. 19–24] та інших вітчизняних науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Формування страхових резервів завжди характеризувалось підвищеною складністю, оскільки майбутні виплати, які відображаються як розмір страхових резервів, мають ймовірнісну природу. Вдосконалення методів розрахунку резервів з ризикових видів страхування сьогодні є найбільш гострою проблемою для страхового ринку, адже фінансова стійкість страховика залежить значною мірою від правильно сформованого обсягу страхових резервів. Підвищення ефективності управління вітчизняними страховими компаніями пов'язано зі вдосконаленням методів розрахунку страхових резервів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розвиток теоретичних положень та вдосконалення методичних і практичних рекомендацій щодо формування та оцінки страхових резервів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхові резерви – це фонди, що утворюються страховими компаніями для забезпечення гарантій виплат страхового відшкодування і страхових сум. Вони використовуються, якщо сума виплат страхувальникам у цей операційний період перевищує поточні надходження страхових премій, а також в інших обумовлених випадках. Відповідно до світової практики, кожен вид зобов'язань страховика покривається відповідним видом страхового резерву. У ризикових видах страхування формуються технічні резерви, які включають резерв незароблених премій і резерви збитків, а також є обов'язковими для формування. Створення страхових резервів регламентується Законом «Про страхування» [3] та іншими нормативними актами. Проаналізуємо особливості формування основних видів технічних резервів страхової організації.

Резерв незароблених премій (РНП) – це частина нарахованої страхової премії (внесків) за

договором, що належить до періоду дії договору, який виходить за межі звітного періоду (незароблених премій), призначена для виконання зобов'язань із забезпечення майбутніх виплат, які можуть виникнути в наступних звітних періодах [4, с. 190–191].

Засоби РНП призначені для виконання ще не виконаних або виконаних не до кінця страхових зобов'язань, коли відомо лише те, що в термін дії договору, що залишився після звітної дати, страховий випадок може статися. Таким чином, резервом незароблених премій є грошова оцінка майбутніх зобов'язань страховика за страховими випадками (збитків), які можуть відбутись у майбутніх періодах.

Резерв незароблених премій розраховується окремо по кожній обліковій групі договорів. Сумарне значення РНП для всієї страхової організації визначається підсумовуванням РНП, розрахованих за всіма діючими договорами всіх облікових груп.

На наш погляд, резерв незароблених премій є не резервом, а статтею, яка розділяє облік надходжень страхових внесків між суміжними звітними періодами. Таким чином, саме РНП є основною частиною тимчасово вільних коштів страховика, які можуть бути інвестовані, на відміну від інших резервів, існування яких має більш короткостроковий характер, який визначається терміном розгляду виплат по страховому випадку, який відбувся, або спрямовані на певні попереджувальні заходи.

Для визначення справжнього розміру резерву незаробленої премії існують різні методи. Під час вибору тієї чи іншої методики розрахунку резерву незаробленої премії необхідно враховувати такі чинники, як вид страхування, термін дії договору страхування, рівень збалансованості страхового портфеля, рівномірність розподілу ризику. Береться до уваги також періодичність сплати премій за укладеними договорами страхування.

Відповідно до Закону України «Про страхування» [3], страховики використовують єдиний спрощений метод розрахунку резерву незароблених премій, а саме метод плаваючих кварталів, а саме, за якого надходження страхових платежів в першому кварталі множиться на одну четверту, в другому – на одну другу, в останньому кварталі розрахункового періоду – на три четвертих, одержані добутки додаються. У практиці страхування компанії використовують кілька методів визначення розміру резерву незаробленої премії [4, с. 191–192], такі як метод 1/365 (метод “pro rata temporis”); методи 1/4; 1/8; 1/12; 1/24 («паушальні» методи); методи 40%; 36%.

Методи формування цього резерву сильно впливають на створення джерел інвестування в економіку. Як відомо, одним із методів розрахунку РНП по першій групі страхових договорів (страхування майна, відповідальності, життя) є метод «36 процентів», який потребує коригування.

Згідно із загальноприйнятою методикою, розрахунок резерву незароблених премій методом 36% здійснюється від внесків-брутто. Тариф-брутто розділяється на дві частини, де 72% складає нетто-ставка, а 28% – навантаження. Таким чином, половина нетто-ставки дорівнює 36% брутто-ставки. Аналіз структури тарифів вітчизняних страхових компаній по різних страхових продуктів показав, що на практиці розмір навантаження не завжди дорівнює 28%, може складати від 23% до 50% залежно від виду страхування. Отже, величина резерву у вигляді 36% від брутто-ставки може складати від 47% до 58% від нетто-ставки.

Такий розбіг значень, на наш погляд, знижує достовірність результатів аналізу резервів, у зв'язку з чим можна запропонувати здійснювати такий розрахунок від нетто-премії, помножуючи її на 50%. За сучасних методів врахування резерву з використанням інформаційних технологій розділення нетто-премії від навантаження автоматизоване, у зв'язку з чим запропонований метод розрахунку РНП забезпечує формування страхових резервів у розмірах, які дають змогу підтримати фінансову стійкість страхової компанії без зайвого резервування. Розглянемо альтернативний метод розрахунку резерву незароблених премій з урахуванням інфляції [5].

Нехай T_0 – базова страхова премія, i – ставка прогнозованої інфляції (на наступний після звітної дати квартал), тоді річна ставка інфляції ірічна, яка відповідає квартальній ікв, може бути отримана з рівності $(1+i_{річна}) = (1+i_{кв})^4$. Тоді якщо на звітну дату договір діяв n днів, а весь термін страхування становив 365 днів, то резерв незаробленої премії за таким договором визначається таким чином:

$$РНП = T_0 \frac{(1-i_{річна}) - (1+i_{річна})^{n/365}}{i_{річна}}. \quad (1)$$

Якщо договір до моменту формування резерву діяв впродовж кварталу або більше, то необхідно врахувати інфляцію за минулий період (її фактичний розмір відомий), а також використати для розрахунку РНП комбіновану ставку:

$$i_{річна} = (1+i_{до})(1+i_{п}) - 1, \quad (2)$$

де $i_{до}$ – показник інфляції за період фактичної дії договору; $i_{п}$ – показник інфляції за період дії договору, який залишився.

Резерви збитків формуються на підставі заяв страхувальників на певну дату, що містять відповідні вимоги стосовно відшкодування збитків. Величина резерву збитків на звітну дату є сумою зарезервованих несплачених сум страхового відшкодування на вимогу страхувальника, щодо яких ще не прийнято рішення про повну або часткову відмову у виплаті страхових сум.

Якщо резерв збитків збільшується проти попередньої звітної дати, то різниця (приріст) належить до витрат страховика як у бухгалтерському, так і в податковому обліку. У разі

зменшення цього резерву різниця, відповідно, належить до збільшення доходів страховика у бухгалтерському та податковому обліку.

Резерви збитків представлено резервом заявлених, але не виплачених збитків та резервом збитків, які виникли, але не заявлені. Резерв заявлених, але не виплачених збитків – це оцінка обсягу зобов'язань страховика для здійснення виплат страхових сум (страхового відшкодування) за відомими вимогами страхувальників, включаючи витрати на врегулювання збитків (експертні, консультаційні та інші витрати, пов'язані з оцінкою розміру збитку), які не оплачені або оплачені не в повному обсязі на звітну дату, а також ті, які виникли у зв'язку зі страховими випадками, що відбулися у звітному або попередньому періоді, та про факт настання яких страховика повідомлено відповідно до вимог законодавства України та/або умов договору.

Формувати резерв заявлених, але не виплачених збитків доцільно, якщо розслідування страхового випадку, причин та обставин його настання не дає змогу зробити страхову виплату або прийняти рішення про відмову зробити її в тому самому звітному періоді, коли було отримано повідомлення про настання страхового випадку.

Величина цього резерву визначається страховиком за кожною неврегульованою претензією. Коли про страховий випадок повідомлено, але розмір збитку не визначено, для розрахунку резерву використовують максимально можливу величину збитку, яка обмежується розміром страхової суми за договором. Зарезервована таким чином сума відповідає сумі заявлених збитків у звітному періоді, збільшеній на суму несплачених збитків на початок звітного періоду за попередні періоди, зменшеній на суму виплачених збитків у звітному періоді плюс витрати на врегулювання збитків у розмірі 3% від суми несплачених збитків на кінець звітного періоду.

Резерв збитків, які виникли, але не заявлені – це оцінка зобов'язань страховика зі здійснення страхових виплат, включаючи витрати на врегулювання збитків, які виникли у зв'язку зі страховими випадками у звітному та попередніх періодах, про факт настання яких страховику не було заявлено на звітну дату в установленому законодавством України та/або договором порядку.

Обов'язкове нарахування цього резерву стосується лише договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, за іншими договорами страховик сам визначає, нараховувати цей резерв чи ні.

Розрахунок резерву збитків, які виникли, але не заявлені, здійснюється за кожним видом страхування окремо. Величина коштів, зарезервованих у ньому, визначається як сума зазначених резервів, розрахованих за всіма ви-

дами страхування. Розрахунок величини цього резерву здійснюється із застосуванням математично-статистичних методів аналізу розвитку збитків у страхуванні.

Резерв коливань збитковості призначено для компенсації витрат страховика, пов'язаних з відшкодуванням збитків, якщо фактична збитковість за видами страхування у звітному періоді перевищує очікуваний середній рівень збитковості, взятий за основу під час розрахунку тарифної ставки за цими видами страхування.

Резерв катастроф формується задля здійснення страхових виплат у випадку настання природних катастроф або значних техногенних аварій, у результаті яких може бути завдано збитків численним страховим об'єктам, а також коли виникає обов'язок здійснювати виплати страхового відшкодування у розмірах, що значно перевищують середні розміри збитків, які взято за основу під час розрахунку страхових тарифів [4, с. 192–194].

Надалі розглянемо динаміку та структуру страхових резервів на прикладі страхової організації АТ СК "INGO" [6] за період 2018–2020 рр. за даними звітності (табл. 1).

Можна побачити, що впродовж 2018–2020 рр. величина страхових резервів АТ СК "INGO" постійно зростала (934 499 тис. грн у 2018 р., 1 060 150,6 тис. грн. у 2019 р., 1 126 737 тис. грн. у 2020 р.), що пов'язано з розширенням страхової діяльності та збільшенням надходжень страхових премій. Водночас зменшилась частка перестраховиків у страхових резервах, причому у 2019–2020 рр. відбулося значне зменшення (на 27,9%).

Резерв незароблених премій демонструє чітку тенденцію до зростання, а зміна резерву збитків має непостійний характер. Так, після зростання на 46 982,4 тис. грн. (11,8%) у 2019 р. відбулося зниження на 57 243,4 тис. грн. (12,8%) у 2020 р. Оскільки резерв збитків являє собою суму зарезервованих несплачених сум страхового відшко-

дування за відомими вимогами страхувальників, по яких не прийнято рішення про повну або часткову відмову у виплаті страхових сум, тенденція зменшення цього резерву є позитивною.

Інші технічні резерви та резерв зі страхування життя в страховій організації АТ СК "INGO" не формуються.

Можна побачити, що впродовж 2018–2020 рр. величина страхових резервів змінювалась незначно, але частка перестраховика впродовж цього періоду зменшилась, тобто зросла незалежність компанії від перестраховиків.

Аналіз структури страхових резервів наведено в табл. 2.

Аналіз структури страхових резервів АТ СК "INGO" показує, що в структурі сукупних страхових резервів переважає частка резерву незароблених премій, яка поступово зростає (за винятком зменшення частки у 2019 р.). (57,28% у 2018 р., 54,49% у 2019 р., 69,59% у 2020 р.) за постійного зростання абсолютної величини. Частка резерву збитків, незважаючи на зростання абсолютної величини у 2019 р., постійно зменшується (42,72% у 2018 р., 39,60% у 2019 р., 36,69% у 2020 р.).

Для оцінювання стану страхових резервів застосовуються показники достатності страхових резервів, які визначаються за підсумками року та характеризують достовірність відображення страхових зобов'язань. Показники достатності страхових резервів, розрахункові формули та нормативи значень наведено в табл. 3 [7].

Коефіцієнт достатності страхових резервів (на підставі страхових виплат) визначається як відношення страхових резервів, сформованих страховою організацією на звітну дату, до середнього обсягу виплат страхового відшкодування за три попередні роки. Коефіцієнт достатності страхових резервів (на підставі страхових премій) визначається як відношення страхових резервів, сформованих страховою організацією на звітну дату, до середнього обсягу надходжень страхо-

Таблиця 1

Динаміка страхових резервів СК "INGO", тис. грн.

Показник	Роки			Відхилення			
	2018	2019	2020	абсолютне, +/-		відносне, %	
				2019/ 2018 рр.	2020/ 2019 рр.	2019/ 2018 рр.	2020/ 2019 рр.
Страхові резерви	934 499	1 060 150,6	1 126 737	125 651,6	13,4	66 586,4	6,3
Частка перестраховика у страхових резервах	304 579	286 038,60	206 204	-18 540,4	-6,1	-79 834,6	-27,9
Резерв незароблених премій	35 243	613 912,20	737 742	78 669,2	14,7	123 829,8	20,2
Частки перестраховиків у резервах незароблених премій	102 175	76 620	77 174	-25 555,0	-25,0	554,0	0,7
Резерв збитків	399 256	446 238,40	388 995	46 982,4	11,8	-57 243,4	-12,8
Резерв заявлених, але не врегульованих збитків	323 397,3	374 840,26	342 316	51 442,9	15,9	-32 524,7	-8,7
Резерв збитків, що відбулися, але не заявлені	75 859	71 398	46 679	-4 460,5	-5,9	-24 718,7	-34,6
Частки перестраховиків у резервах збитків	202 404	209 418,6	129 030	7 014,6	3,5	-80 388,6	-38,4
Спеціальні технічні резерви	–	–	–	–	–	–	–

Таблиця 2

Склад і структура страхових резервів АТ СК "INGO"

Показник	2018 р.		2019 р.		2020 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Страхові резерви, усього	934 499,00	100,00	1 126 737,00	100,00	1 060 150,60	100,00
Резерв незароблених премій	535 243,00	57,28	613 912,20	54,49	737 742,00	69,59
Резерв збитків	399 256,00	42,72	446 238,40	39,60	388 995,00	36,69

Таблиця 3

Показники достатності страхових резервів

Показник	Розрахункова формула	Норматив
Показник достатності технічних резервів (на основі виплат)	$\frac{\text{Страхові технічні резерви}}{\text{Середнє значення страхових виплат за три попередні роки}}$	Не менше 1
Показник достатності технічних резервів (на основі премій)	$\frac{\text{Страхові технічні резерви}}{\text{Середнє значення страхових премій за три попередні роки}}$	Не більше 1
Співвідношення власного капіталу та страхових резервів	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Страхові технічні резерви}}$	Не менше 0,3
Рівень покриття резерву заявлених, але не врегульованих збитків грошовими коштами	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Резерв заявлених, але не врегульованих збитків}}$	Не більше 1
Рівень покриття резерву незаробленої премії дебіторською заборгованістю	$\frac{\text{Дебіторська заборгованість за операціями страхування}}{\text{Резерв незаробленої премії}}$	Не більше 1
Коефіцієнт рівня страхових резервів	$\frac{\text{Страхові резерви}}{\text{Валюта балансу}}$	Не менше 45% і не більше 85%

вих премій за три попередні роки. Показники визначають ступінь адекватності страхових резервів ризикам, які приймаються на страхування. Перший показник визначає нижню границю обсягу страхових резервів (розмір страхових резервів має покривати здійснені страхові виплати). Другий показник фактично характеризує верхню границю страхових резервів (з огляду на сутність принципу страхування, а саме замкненість розкладання збитку між учасниками страхових відносин, розмір страхових резервів не може бути більше обсягу страхових внесків).

Коефіцієнт достатності власного капіталу визначається як співвідношення суми власного капіталу та страхових резервів, сформо-

ваних страховою організацією на звітну дату. Показник визначає достатність (адекватність) власного капіталу (як джерела коштів для виконання зобов'язань перед страхувальниками в разі недостатності коштів страхових резервів) відносно обсягу прийнятих організацією ризиків, виражених у страхових резервах. Рівень покриття резерву заявлених, але не врегульованих збитків грошовими коштами визначає можливість відшкодування заявлених збитків за рахунок грошових коштів у короткий термін. Рівень покриття резерву незаробленої премії дебіторською заборгованістю визначає можливість покриття резерву незаробленої премії дебіторською заборгованістю. Коефіцієнт рівня

Таблиця 4

Показники достатності страхових резервів АТ СК "INGO"

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2018	2019	2020	2019/2018 рр.	2020/2019 рр.
Показник достатності технічних резервів (за виплатами)					
Показник достатності технічних резервів (за преміями)	1,06	0,97	0,93	-0,08	-0,04
Співвідношення власного капіталу та страхових резервів	0,68	0,61	0,63	-0,07	0,02
Рівень покриття резерву заявлених, але не врегульованих збитків грошовими коштами	1,08	1,03	0,46	-0,05	-0,57
Рівень покриття резерву незаробленої премії дебіторською заборгованістю	0,39	0,36	0,33	-0,03	-0,03
Коефіцієнт рівня страхових резервів	0,51	0,52	0,52	0,01	0,01

страхових резервів визначає частку страхових резервів у загальному підсумку балансу.

Розраховані показники достатності страхових резервів, а також їх динаміка наведені в табл. 4 (показники розраховано для ризикових видів страхування, оскільки АТ СК "INGO" не здійснює операцій зі страхування життя).

Отже, можна побачити, що ситуація з показниками достатності страхових резервів має позитивну тенденцію. У 2018–2019 рр. значення показника достатності технічних резервів (за преміями) та рівня покриття резерву заявлених, але не врегульованих збитків грошовими коштами не відповідали встановленим нормативам. У 2020 р. всі показники достатності резервів відповідають нормативним значенням, але значення показника достатності технічних резервів (за преміями), хоча має тенденцію до зниження, залишається досить високим (0,93).

Висновки. Формування та використання страхових резервів відіграє важливу роль у здійсненні успішної діяльності страхової компанії, беззбитковому веденні справи та запобіганні банкрутству страховика. Рекомендації щодо застосування альтернативних методів розрахунку розміру страхових резервів мають конкретний практичний характер та покликані допомогти страховикам грамотно сформулювати достатній обсяг страхових резервів для виконання зобов'язань. Наукове розроблення адекватних та достовірних індикаторів стану страхових резервів може підвищити фінансову надійність страховиків та довіру страхувальників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Самошкіна І.Д. Особливості формування резервів страхових компаній. *Гроші, фінанси та кредит*. 2016. № 11. С. 786–789.
2. Балицька М.В. Інвестування страхових резервів як фактор підвищення фінансової стійкості страховика. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 12. Ч. 1. С. 19–24.
3. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 р. № 85/96-ВР. URL: [http://www.dfp.gov.ua/65.html?&tx_ttnews\[pointer\]=1&cHash=bae5ea2f1f](http://www.dfp.gov.ua/65.html?&tx_ttnews[pointer]=1&cHash=bae5ea2f1f)

(дата звернення: 05.06.2021).

4. Александрова М.М. Страхування : навчально-методичний посібник. Київ : ЦУЛ, 2002. 208 с.
5. Быстров А.И. Методика анализа и совершенствования механизмов расчета страховых резервов. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-analiza-i-sovershenstvovaniya-mehanizmov-rascheta-strahovyh-rezervov/viewer> (дата звернення: 05.06.2021).
6. Офіційний сайт АТ СК "INGO". URL: <https://ingo.ua/ru> (дата звернення: 05.06.2021).
7. Анализ показателей достаточности страховых резервов. URL: <https://risk-insurance.ru/accounting-audit/analysis-of-insurance-company/analysis-of-indicators-sufficiency-of-insurance-reserves.html> (дата звернення: 20.06.2021).

REFERENCES:

1. Samoshkina I.D. (2016) Osoblivosti formuvannya rezerviv strakhovikh kompaniy [Features of insurance company reserve formation]. *Money, finance and credit*, no. 11, pp. 786–789.
2. Balytska M.V. (2017) Investuvannya strakhovikh rezerviv yak faktor pidvishchennya finansovoi stiykosti [Investment of insurance reserves as a factor in increasing financial resilience] *Scientific Gazette of Uzhgorod National University. Series: International economic relations and the world economy*, vol. 12, part 1, pp. 19–24.
3. Zakon Ukrainy "Pro strakhovaniya" vid 7.03.1996 № 85/96-BP [Law of Ukraine "About insurance" of 7.03.1996 № 85/96-BP]. URL: [http://www.dfp.gov.ua/65.html?&tx_ttnews\[pointer\]=1&cHash=bae5ea2f1f](http://www.dfp.gov.ua/65.html?&tx_ttnews[pointer]=1&cHash=bae5ea2f1f) (accessed 05 June 2021).
4. Aleksandrova M.M. (2002) Strakhovaniya [Insurance]. Kyiv: Tsentri navchal'noy literaturi. (in Ukrainian)
5. Bystrov A.I. Metodika analiza i sovershenstvovaniya mekhanizmov rascheta strakhovykh rezervov [Methods of calculation and improvement of insurance reserves]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-analiza-i-sovershenstvovaniya-mehanizmov-rascheta-strahovyh-rezervov/viewer> (accessed 05 June 2021).
6. Ofitsiynyi syte AT SK "INGO" [Official site JSC IC "INGO"]. URL: <https://ingo.ua/ru> (accessed 05 June 2021).
7. Analiz pokazateley dostatochnosti strakhovikh kompaniy [Analysis of reserve sufficiency ratios]. URL: <https://risk-insurance.ru/accounting-audit/analysis-of-insurance-company/analysis-of-indicators-sufficiency-of-insurance-reserves.html> (accessed 20 June 2021).

УДК 336.71:[352.07:332.871]

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-22>**Кушнір С.О.***доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізького національного університету***Федорець А.О.***студентка
Запорізького національного університету***Kushnir Svetlana***Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Finance, Banking and insurance,
Zaporizhzhya National University***Fedorets Alina***Student
Zaporizhzhya National University*

ФАКТОРИНГ ДЛЯ ОСББ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

FACTORING FOR ACMHS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена вивченню сутності факторингу та його особливостей, що дає можливість мінімізувати ризики підприємства, які пов'язані з погашенням дебіторської заборгованості. Питання розроблення ефективного механізму факторингового обслуговування ОСББ з урахуванням поточної ситуації в країні та нестабільної економіки залишаються актуальними. У статті розкрито сутність та зміст поняття «факторинг». Досліджено відмінності факторингу від інших видів кредитних операцій. Проаналізовано умови надання факторингових послуг банками в Україні. Виділено основні критерії, якими керуються підприємства щодо вибору банку для факторингу. Розглянуто сутність ОСББ та основні джерела фінансування. Представлено досвід Латвії щодо ЕСКО-фінансування. Проаналізовано пілотний проєкт ЕСКО-факторингу. Виявлено переваги та недоліки використання факторингу для ОСББ. Зазначено перспективність розвитку факторингу для ОСББ в Україні.

Ключові слова: факторинг, фактор, договір факторингу, ОСББ, ЕСКО, Держенергоефективність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению сущности факторинга и его особенностей, что позволяет минимизировать риски предприятия, связанные с погашением дебиторской задолженности. Вопросы разработки эффективного механизма факторингового обслуживания ОСМД с учетом текущей ситуации в стране и нестабильной экономики остаются актуальными. В статье раскрыты сущность и содержание понятия «факторинг». Исследованы отличия факторинга от других видов кредитных операций. Проанализированы условия предоставления факторинговых услуг банками в Украине. Выделены основные критерии, которыми руководствуются предприятия по выбору банка для факторинга. Рассмотрены сущность ОСМД и основные источники финансирования. Представлен опыт Латвии по ЭСКО-финансированию. Проанализирован пилотный проект ЭСКО-факторинга. Выявлены преимущества и недостатки использования факторинга для ОСМД. Обозначена перспективность развития факторинга для ОСМД в Украине.

Ключевые слова: факторинг, фактор, договор факторинга, ОСМД, ЭСКО, Госэнергoeffektivnost.

ANNOTATION

Factoring services are one of the most affordable ways to obtain additional financial resources in the process of managing

the enterprise. Factoring allows the management company to minimize the risks associated with deferred payment for the purchase of goods or services, reduces the need to redirect significant administrative resources to receive payment from the buyer for goods or services, allows condominiums to receive funds from their receivables and send them into circulation and further business development. Positive experience has confirmed the effectiveness, convenience and efficiency of this type of bank financing. The problem of using factoring operations is one of the least developed, so there is a need to reveal the essence of factoring, analysis of legislative support, and current trends in the market of factoring services. The issues of developing an effective mechanism of factoring services for condominiums, given the current situation in the country and the unstable economy, remain relevant. Some issues related to the development of factoring related to the state of the credit market, the economic and political situation in Ukraine, as well as the peculiarities of the provision of factoring services by different banks, need further study. The article is devoted to the study of the essence of factoring and its features, which allows minimizing the risks of the enterprise, which are associated with the repayment of receivables. The essence and content of the concept of factoring are revealed. The differences in factoring from other types of credit operations are investigated. The conditions for providing factoring services by banks in Ukraine are analyzed. The main criteria that guide companies in choosing a bank for factoring are highlighted. The essence of condominiums and the main sources of funding are considered. Latvia's experience in ESCO financing is presented. The pilot project of ESCO-factoring is analyzed. The advantages and disadvantages of factoring for condominiums are identified. The prospects of factoring development for condominiums in Ukraine are indicated.

Key words: factoring, factor, factoring agreement, condominiums, ESCO, State Energy Efficiency.

Постановка проблеми. В Україні термін «факторинг» не завжди використовується належним чином. Найбільш недоречним, але найчастіше вживаним синонімом до поняття факторингу є кредит. Згідно зі статтею 1077 Цивільного кодексу України, за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ко-

шти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити фактору своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Перш за все послуга факторингу вигідна виробнику, мета якого полягає в тому, щоби швидше отримати оплату за відвантажену продукцію, отримані кошти від якої можуть бути використані для подальшого розвитку бізнесу.

Крім того, факторинг створює розподіл відповідальності між фактором (тобто банком або фінансовою установою) та клієнтом. Клієнт не повинен платити відсотки за використання отриманих коштів, а після закінчення терміну вилучати кошти з обігу.

Для об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (далі – ОСББ) оптимальним рішенням може стати факторинг. Незважаючи на те, що факторингові послуги є одним із найдоступніших способів отримання додаткових фінансових ресурсів у процесі господарювання підприємства, проблема використання факторингових операцій належить до найменш розроблених, тому виникає потреба розкриття сутності факторингу, аналізу законодавчого забезпечення та сучасних тенденцій розвитку ринку факторингових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науково-методичній літературі є багато прикладів вивчення та аналізу факторингу як фінансової послуги. Великий науковий внесок у дослідження науково-методологічних аспектів розвитку ринку факторингових послуг зробили такі українські науковці, як Ю. Дмитрієва, Н. Кожель, І. Фурман.

Проблеми, пов'язані з факторингом, також розглядалися у численних працях Б. Гапа, У. Томаса, М. Формана, Р. Кембелла, Дж. Гілберта, Ф. Селінджера, П. Роуза, Ж. Перара.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання розроблення ефективного механізму факторингових послуг для ОСББ з огляду на поточну ситуацію в країні та нестабільну економіку залишаються актуальними. Це вимагає глибоких досліджень у цьому напрямі.

Окремі питання щодо розвитку факторингу, пов'язані зі станом кредитного ринку, економічною та політичною ситуацією в Україні, особливостями надання послуг факторингу різними банками, потребують подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад переваг та недоліків використання факторингу для ОСББ.

Для досягнення визначеної мети були поставлені такі завдання:

- вивчення фінансово-економічної характеристики факторингу та ОСББ;
- обґрунтування доцільності застосування факторингу для ОСББ як високоефективної послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків – це юридична особа, створена власниками для полегшення використання власного майна та управління, утримання та використання неподільного та спільного майна. Неподільне майно – це неподільна частина житлового комплексу (земельна ділянка, багатоквартирний будинок з будівлями та інженерними мережами), що складається з частини допоміжних приміщень (приміщень, призначених для експлуатації будинку та побутових послуг для мешканців будинку (сходи, вестибюлі, сховища, сміттєві камери, горища, підвали, шахти та машинні відділення ліфтів, вентиляційні камери та інші технічні приміщення)), конструктивних елементів будівлі, технічного оснащення будинку, які забезпечують нормальне функціонування будинку, а спільне майно – це частина допоміжних приміщень житлового комплексу, яка може використовуватися відповідно до їх призначення в умовах, визначених статутом об'єднання (комори, гаражі, в тому числі під землею, майстерні тощо) [1, с. 20].

Відповідно до ч. 1 ст. 9 Закону «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку» від 14 травня 2015 року № 417-VIII, визначено такі можливі форми управління багатоквартирним будинком за рішенням співвласників:

Таблиця 1

Переваги та недоліки ОСББ

Переваги	Недоліки
Самостійне управління домом та благоустрій придомової території	Монополізм у сфері ЖКГ, що призводить до обмеженого вибору постачальника
Прозорість витрат і контроль за фінансово-господарською діяльністю	Проведення ремонтних робіт за свій рахунок
Укладення договорів безпосередньо, отримання якісних послуг	Спільна оплата комунальних послуг за весь будинок
Звільнення від податків, можливість отримувати прибутки та брати кредити	Відповідальність не тільки за квартиру, але й за прибудинкову територію
Оперативне реагування на проблеми будинку і захист інтересів власників в суді	Розрахунок з постачальниками не за ринковою ціною, яка вище «державної»
Право самостійно встановлювати тарифи і розмір квартплати	Обов'язкова приватизація квартир, що веде до витрат часу та грошей

Джерело: складено авторами на основі джерела [2]

1) самостійні співвласники;

2) всі або частково функції управління багатоквартирним будинком можуть бути передані управителю;

3) всі функції управління може виконувати об'єднання співвласників багатоквартирних будинків або об'єднання співвласників багатоквартирних будинків [3].

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29 листопада 2001 року № 2866-III, до основних послуг управляючої компанії не входять роботи щодо проведення капітального ремонту, заміни комунікацій, впровадження енергозберігаючих технологій. Для проведення зазначених робіт управляюча компанія повинна мати рішення зборів ОСББ та відповідне фінансування [4].

Згідно зі статтею 21 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29 листопада 2001 року № 2866-III, джерелами фінансування ОСББ можуть бути такі:

- субсидії та пільги;
- кредитні й позикові кошти;
- внески та платежі співвласників;
- господарська діяльність товариства;
- здача в оренду допоміжних приміщень та іншого спільного майна будинку;
- добровільні майнові (грошові) внески фізичних і юридичних осіб;
- капіталовкладення власників, зібраних на оплату витрат щодо організації ОСББ [4].

Так, щодо фінансування капітальних робіт із переоснащення, енергозбереження ОСББ за допомогою операцій факторингу сьогодні набуває популярності досвід Латвії, де ЄБРР створено Фонд енергоефективності LABEEF, який надає енергосервісним компаніям довгострокове фінансування для реалізації механізму енергосервісу у бюджетній та житловій сферах. Фонд застосовує модель факторингу (форфейтингу), тобто викупу 80% ціни укладених енергосервісних договорів (майбутніх грошових потоків) під 5% річних на 5–15 років, що дає змогу ЕСКО втричі пришвидшити темпи інвестування. З огляду на те, що грошові потоки значно перевищують обсяг необхідних інвестицій, викуп більшої частини ціни договору є прийнятним для ЕСКО [5].

У 2016 році Держенергоефективності запроваджує проєкт UNDP Ukraine/ПРООН в Україні, який шукає шляхи та можливості фінансування енергозберігаючих проєктів, одним із таких дієвих банківських інструментів для кредитування енергосервісних проєктів став «ЕСКО-факторинг».

Піонером втілення прибалтійського досвіду запровадження послуги факторингу, що передбачає кредитування ЕСКО-проєктів без заставного майна для фінансування різноманітних програм ОСББ в Україні, став АТ «КІБ». Перший пілотний договір за моделлю «ЕСКО-факторинг» для реалізації ЕСКО-проєктів у бюджетній сфері у 2019 році зазначений банк уклав на суму 2,88 млн. грн. під 16% річних,

разову комісію 10,5%, строком кредитування 1 рік, без застави під фінансову поруку кінцевих бенефіціарів.

Позитивний досвід підтвердив дієвість, зручність та ефективність цього виду банківського фінансування, сьогодні таку можливість надають інші банки в Україні.

У факторингу беруть участь три сторони, такі як фактор (спеціалізована установа, спеціальний відділ комерційного банку); постачальник; замовник. Факторинг дає змогу постачальнику мінімізувати ризики, пов'язані з несвоечасною оплатою придбання товарів або послуг, зменшує необхідність перенаправлення значних адміністративних ресурсів для отримання платежу від покупця за товари або послуги, а також дає змогу постачальнику стягувати гроші за свою дебіторську заборгованість. Відносини між суб'єктами факторингу регулюються письмовою угодою між фактором та постачальником.

Договір факторингу залежить від багатьох факторів. Найпоширеніший вид виглядає таким чином:

1) договір на поставку товару/послуги про відстрочку платежу укладається між постачальником (в нашому випадку – управляючою компанією) і покупцем (ОСББ);

2) управляюча компанія і ОСББ залучають до угоди третю сторону (факторингову компанію чи банк);

3) між управляючою компанією і факторинговою компанією укладається договір, здійснюється передача рахунків-фактур (якщо товари/послуги вже були доставлені) або рахунків-фактур, а також копій договору між управляючою компанією і ОСББ.

Коротко проаналізувавши та порівнявши вищезазначені джерела фінансування оборотних засобів, наводимо їх основні переваги та недоліки (табл. 3).

Факторинг дає змогу управляючій компанії мінімізувати ризики, пов'язані з відстрочкою оплати за придбання товарів або послуг, зменшує необхідність перенаправлення значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товари або послуги, дає змогу ОСББ отримувати кошти від своєї дебіторської заборгованості і спрямовувати їх в обіг та подальший розвиток бізнесу.

Висновки. Перспективність розвитку факторингу для ОСББ в Україні обумовлюється такими обставинами:

- факторинг є більш ефективним засобом, ніж короткострокове кредитування, оскільки фінансування оборотного капіталу суб'єктів господарювання дає змогу банкам розширити клієнтську базу та збільшити прибуток;

- наявність достатньо високого потенціального попиту на цю послугу;

- використання факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю є вигідним для кожної сторони факторингового договору.

Таблиця 2

Порівняння умов оформлення факторингу та кредиту

Кредит	Факторинг
Видається	
під заставу	без додаткового забезпечення
на визначений термін	на термін фактичної відстрочки товару
на заздалегідь обумовлену суму	з можливим збільшенням за ступенем зростання обсягу продажу клієнта
без надання додаткових послуг	з наданням комплексу послуг
з оформленням значної кількості документів	під час надання накладної та рахунку-фактури
Погащується	
з коштів позичальника	з коштів дебіторів клієнта
в обумовлений день	у день фактичної оплати дебітором товару

Джерело: складено авторами на основі джерела [6]

Таблиця 3

Порівняння джерел фінансування оборотних засобів

Найменування	Власні кошти	Товарний кредит	Банківський кредит	Овердрафт	Факторинг
Доступність	так	так		так	так
Наявність забезпечення	ні	ні	так	ні	ні
Необхідність повернення	ні	так	так	так	ні
Обмежений строк використання	ні	так	так	так	ні
Обмеження суми	так	так	так	так	ні
Документальне оформлення	ні	ні	так	ні	ні
Оперативність в залученні	так	ні	Ні	так	так
Страховання ризиків	ні	ні	Ні	ні	так

Джерело: складено авторами на основі джерела [7]

На початку 2020 року коштами, які залучені за ЕСКО-факторингом, уже реалізуються 11,2% кількості ЕСКО-договорів. Зважаючи на проведений аналіз, можемо стверджувати, що розвиток фінансового продукту «ЕСКО-факторинг» стимулюватиме розвиток ЕСКО-ринку та є реальним засобом фінансування енергозберігаючих програм для ОСББ в Україні.

9. Кожель Н. Ринок факторингових операцій, реалії і перспективи розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2017. № 2(11) С. 212–215.

REFERENCES:

- Dmitrieva Y. (2018) Factoring operations in Ukraine: problems and prospects. *Development management*, no. 3(100), pp. 20–22.
- Furman I. (2017) The process of forming the market of factoring services in Ukraine: issues and ways of expansion. *Economic sciences. Ser.: Accounting and Finance*, vol. 10(4), pp. 348–354.
- On the peculiarities of exercising the right of ownership in an apartment building: Law of Ukraine of May 14, 2015 № 417-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19> (accessed 10 May 2021).
- On the association of co-owners of an apartment building: Law of Ukraine of November 29, 2001 № 2866-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-14> (accessed 10 May 2021).
- Official site of the State Agency for Energy Efficiency. URL: https://saee.gov.ua/sites/default/files/ESCO_2021.pdf
- Official website of the NBU. URL: www.bank.gov.ua
- Govorushko T., Sytnik I., Stepanenko K. (2018) Factoring as a form of refinancing receivables. *Accounting and finance of agro-industrial complex*. no. 4. pp. 35–40.
- Information and analytical bulletin of the Cabinet of Ministers of Ukraine. URL: <http://www.info-kmu.com.ua>
- Kozhel N. (2017) Factoring operations market, realities and development prospects. *Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, no. 2(11), pp. 212–215.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Дмитрієва Ю. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи. *Управління розвитком*. 2018. № 3(100). С. 20–22.
- Фурман І. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2017. Вип. 10 (4). С. 348–354.
- Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку : Закон України від 14 травня 2015 року № 417-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/417-19> (дата звернення: 10.05.2021).
- Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку : Закон України від 29 листопада 2001 року № 2866-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2866-14> (дата звернення: 10.05.2021).
- Офіційний сайт Держенергоефективності. URL: https://saee.gov.ua/sites/default/files/ESCO_2021.pdf
- Офіційний сайт НБУ. URL: www.bank.gov.ua
- Говорущо Т., Ситник І., Степаненко К. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості. *Облік і фінанси АПК*. 2018. № 4. С. 35–40.
- Інформаційно-аналітичний бюлетень Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.info-kmu.com.ua>

УДК 336.1(045)

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-23>**Прутська О.О.***доктор економічних наук, професор,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6273-3330>***Prutska Olena***Doctor of Economic Sciences, Professor,
Vinnitsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics*

ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

ESSENCE AND STRUCTURE OF PUBLIC FINANCE: THEORETICAL ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано поняття «публічні фінанси», наведено аргументи на користь розширеного трактування цієї категорії, запропоновано власне визначення публічних фінансів. Обґрунтовано, що публічні фінанси охоплюють широке коло відносин, хоча б однією зі сторін яких є фонди публічних фінансових ресурсів, а напрямом використання – задоволення суспільних потреб. До складу публічних фінансів запропоновано віднести бюджетну систему, позабюджетні цільові фонди, фінанси підприємств державної та комунальної форм власності, фінансових та нефінансових публічних корпорацій, підприємств у рамках державно-приватного партнерства. Таке розширене трактування структури публічних фінансів дасть змогу уточнити механізм управління ними, розробити систему стимулів, форм впливу й контролю, зокрема шляхом привернення більшої уваги до діяльності підприємств державної та комунальної форм власності.

Ключові слова: публічні фінанси, державний бюджет, місцеві фінанси, суспільні потреби, склад публічних фінансів.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано понятие «публичные финансы», приведены аргументы в пользу расширенной трактовки этой категории, предложено собственное определение публичных финансов. Обосновано, что публичные финансы охватывают широкий круг общественных отношений, хотя бы одной из сторон которых является фонды публичных финансовых ресурсов, а направлением использования – удовлетворение общественных потребностей. В состав публичных финансов предложено отнести бюджетную систему, внебюджетные целевые фонды, финансы предприятий государственной и коммунальной форм собственности, финансовых и нефинансовых публичных корпораций, предприятий в рамках государственно-частного партнерства. Такая расширенная трактовка публичных финансов позволит уточнить механизм управления ними, разработать систему стимулов, форм влияния и контроля, в частности путем привлечения большего внимания к деятельности предприятий государственной и коммунальной форм собственности.

Ключевые слова: публичные финансы, государственный бюджет, местные финансы, общественные потребности, состав публичных финансов.

ANNOTATION

The article is devoted to the theoretical aspects of the functioning of public finances. In Ukraine, public finances account for more than 40% of gross domestic product. Public finances provide funding for state functions, including territorial integrity, law and order, health care, education funding, pensions, social protection, infrastructure development, environmental protection, and more. The formation of an effective system of public finance has become one of the key tasks of the current stage of development of the Ukrainian economy. Its solution requires the creation of a holistic concept of formation, development and improvement of the public finance system of Ukraine.

In the domestic economic literature in the study of the problems of state finance, its revenues and expenditures, the phrase “state finance” was common. The term “public finance” is considered by experts to be a relatively young category of Ukrainian science, the active application of which began with the implementation of public administration reform. The purpose of the article is to clarify the nature and composition of public finances as a necessary resource for the functioning of the state, local governments, public needs of society. The article analyzes the definitions of “public finance”. It is concluded that Ukrainian economists have not yet agreed on the essence and components of the public finance system. The author presents arguments in favor of an expanded interpretation of this category, proposed his own definition of public finance. It is proposed to include the budget system, extra-budgetary trust funds, and finances of state and communal enterprises, financial and non-financial public corporations, enterprises within the framework of public-private partnership to public finances. Such an expanded interpretation of the structure of public finances will clarify the mechanism of their management, develop a system of incentives, forms of influence and control, and in particular by drawing more attention to the activities of state and municipal enterprises, develop clear criteria for quantitative parameters of public sector enterprises and their financial indicators.

Key words: public finances, state budget, local finances, public needs, structure of public finances.

Постановка проблеми. В сучасних умовах у фінансово-економічних системах більшості країн світу важливе місце відводиться публічним фінансам. В Україні на частку публічних фінансів припадає понад 40% валового внутрішнього продукту. Саме за рахунок публічних фінансів відбувається забезпечення виконання функцій держави, серед яких слід назвати забезпечення територіальної цілісності та правопорядку, охорону здоров'я, фінансування освіти, пенсійне забезпечення, соціальний захист, розвиток інфраструктури, охорону навколишнього середовища. Формування ефективної системи публічних фінансів стало одним із ключових завдань сучасного етапу розвитку української економіки. Його вирішення потребує створення цілісної концепції становлення, розвитку та вдосконалення системи публічних фінансів України.

Багатоаспектність і міждисциплінарність змісту категорії «публічні фінанси» спонукали до розроблення вихідних теоретичних засад теорії публічних фінансів як учених-економістів,

так і вчених-юристів. Незважаючи на суттєвий теоретичний доробок як вітчизняних, так і зарубіжних учених, проблема сутності публічних фінансів як єдиної категорії та визначення їхнього складу залишається остаточно не розв'язаною. З'ясування складових елементів системи публічних фінансів дасть змогу теоретично обґрунтувати зміст і практичне наповнення основних напрямів їх удосконалення, зробить можливим розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності управління публічними фінансами, що робить тему дослідження актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика публічних фінансів почала розроблятися у вітчизняній економічній науці тільки останніми десятиліттями. У вітчизняних наукових публікаціях поняття «публічні фінанси» досить довго ототожнювалось із поняттям «державні фінанси», що можна пояснити тим, що в Україні більшість елементів системи державних фінансів була сформована за часів командно-адміністративної економіки, в умовах, коли ні державний, ні місцеві бюджети не відігравали активної ролі, а слугували лише грошовим виразом планів соціально-економічного розвитку держави.

В наукових працях В.М. Опаріна, В.М. Федосова, П.І. Юхименка [1], М.І. Карліна [2], Т.Ф. Куценко [3], О.О. Молдована [4], М.Л. Швайко [5] були визначені домінуючі постулати теорії публічних фінансів. Проблематиці публічних фінансів присвятили свої дослідження такі вчені, як С.В. Бойко [6], Л.К. Воронова [7], О.В. Длугопольський [8], С.А. Дяченко [9], С.О. Корецька, [10], І.О. Луніна [11], А.А. Нечай [12], О.П. Орлюк [13], В.Б. Тропіна [14], А.В. Хомутенко [15], Н.В. Федірко [16]. Ознайомлення зі змістом останніх досліджень і публікацій дає підстави дійти висновку, що вчені-економісти все ще не дійшли згоди щодо визначення сутності та складових частин системи публічних фінансів.

Так, Л.К. Воронова зазначає, що «публічні фінанси – це сформовані фінансовими відносинами грошові фонди, які необхідні для існування публічних органів і фінансування покладає на них функцій» (2006 р.) [7, с. 10].

М.Л. Швайко зазначає, що у найбільш загальному вигляді сучасна система публічних фінансів в Україні включає такі ланки, як публічні фінанси держави; публічні фінанси місцевого самоврядування; публічні фінанси суспільного (соціального) призначення [5].

О.П. Орлюк вважає, що необхідність публічних фінансів (як держави, так і органів місцевого самоврядування) зумовлена тим, що за будь-якого типу економічних відносин основним призначенням держави є забезпечення фінансовими ресурсами тих потреб, які не можна задовольнити через ринковий механізм, тобто через попит і пропозицію, а також особисто кожного громадянина з відповідних об'єктивних причин [13, с. 23].

С.О. Корецька вважає, що державні фінанси в сукупності з місцевими (муніципальними)

та іншими публічними фондами утворюють публічні фінанси [10, с. 26].

М.І. Карлін зазначає, що публічні (суспільні) фінанси України містять державні та місцеві фінанси, оскільки вони спільно використовуються громадянами на місцевому чи державному рівні [2, с. 112].

Таким чином, на основі опрацювання зазначених джерел можна дійти висновку, що до останнього часу більшість вітчизняних дослідників вважала систему публічних фінансів такою, що складається з державних, муніципальних фінансів, а також інших публічних фондів. Іншими словами, публічні фінанси розглядалися як різновид фінансів, наявних у державі, що охоплюють державні фінанси та фінанси місцевого самоврядування.

Такий підхід потребує уточнення, адже певною мірою суперечить положенням Закону України «Про відкритість використання публічних коштів», який передбачає більш широке тлумачення складу публічних фінансів, вважаючи такими і кошти суб'єктів господарювання державної та комунальної власності, отримані ними від їхньої господарської діяльності, і кошти державних банків.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в уточненні сутності та складу публічних фінансів як необхідного ресурсу функціонування держави, органів місцевого самоврядування, забезпечення публічних потреб суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній економічній літературі під час дослідження проблем фінансів держави, її доходів і витрат загальноприйнятим було словосполучення «державні фінанси». Термін «публічні фінанси» фахівці вважають «відносно молодою категорією української науки, активне застосування якої розпочалось із впровадженням реформи публічного управління» [16, с. 84].

Як вже було показано в попередньому аналізі, у вітчизняній фінансово-економічній літературі найчастіше надається пооб'єктне (поелементне) визначення публічних або державних фінансів як сукупності центрального, місцевих бюджетів, державних позабюджетних фондів. Таке бачення складу публічних фінансів, крім уже названих авторів, підтримують І.О. Луніна, Т.Г. Бондарук, які зазначають, що в Україні у сучасних умовах складовими частинами публічних фінансів є державний бюджет, місцеві бюджети та бюджети фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування [11, с. 25].

Публічні фінанси І.О. Луніна та Т.Г. Бондарук розглядають як сукупність економічних відносин щодо формування доходів і здійснення витрат, спрямованих на виконання функцій органів загального державного управління на центральному, регіональному та місцевому рівнях. На нашу думку, таке визначення публічних фінансів залишає неохопленими відносини, які виникають у суспільстві щодо задоволення інших

визнаних державою публічних суспільних інтересів і потреб. Таким чином, головним критерієм визначення поняття «публічні фінанси» ці автори вважають фінансове забезпечення виконання органами влади різних рівнів (як основної діяльності) функцій держави у широкому розумінні, що розподілені між окремими одиницями системи органів загального державного управління [11, с. 24]. І.О. Луїна та Т.Г. Бондарук доходять висновку, що діяльність та фінансування органів загального державного управління слід відокремлювати від діяльності та фінансових ресурсів підприємств державної або комунальної власності. Цей висновок мотивується тим, що «суб'єкти господарювання державної або комунальної власності не виконують функції публічної влади, підпорядковуються нормам приватного права, а їх діяльність відбувається на ринкових засадах» [11, с. 24]. Однак за такого підходу поза увагою залишаються певні економічні функції держави. Йдеться, зокрема, про функцію забезпечення суспільними благами, у виробництві яких приватні та колективні суб'єкти не зацікавлені, однак без цих благ неможливе існування суспільства, а їх виконання покладається на спеціальні відокремлені структури із самостійними бюджетами. Хіба діяльність Національного банку України, Державного агентства резерву України, НАК «Нафтогаз», ДП «Національна енергетична компанія «Укренерго», АТ «Укрзалізниця» та багатьох інших державних установ і підприємств не є діяльністю, спрямованою на виконання функцій державного управління або задоволення суспільних потреб? Чи вона не призначена для виконання зобов'язань держави перед суспільством щодо забезпечення товарами й послугами на неринковій основі для їх колективного або індивідуального споживання?

Більш аргументованим вважається підхід, запропонований А.А. Нечай, яка наводить власне визначення публічних фінансів, базуючись на ознаках публічності в суспільних відносинах та праві, а також на визначеннях поняття «фінанси». Визначаючи ознаки публічності в суспільних відносинах, А.А. Нечай доходить висновку, що публічними відносинами є такі суспільні відносини:

1) відносини, які виникають щодо об'єктів, що перебувають у державній чи комунальній (муніципальній) власності, у спільній власності членів об'єднання громадян або у власності юридичних осіб, утворених відповідно до законів країни для здійснення загальнодержавних обов'язкових соціальних програм;

2) відносини, які пов'язані із задоволенням одного з видів публічного інтересу, а саме державного, територіального або суспільного інтересу, який визнано державою або органами місцевого самоврядування;

3) відносини, які виникають задля задоволення потреб держави, її адміністративно-територіальних утворень або суспільства;

4) відносини, які виникають щодо пристосування матеріального носія (об'єкта) відповідних

суспільних відносин до спільного використання всіма членами суспільства або членами певного суспільного утворення;

5) відносини, які регулюються шляхом установлення владних приписів держави або органів місцевого самоврядування [12].

На основі запропонованого розуміння публічності А.А. Нечай вважає, що публічні фінанси – це суспільні відносини, які пов'язані із задоволенням усіх видів публічного інтересу та виникають у процесі утворення, управління, розподілу (перерозподілу) та використання фондів коштів держави, місцевого самоврядування та фондів коштів, за рахунок яких задовольняються суспільні інтереси, визнані державою або органами місцевого самоврядування, незалежно від форми власності таких фондів [12]. Таке тлумачення категорії публічності надає додаткові аргументи на користь розширеного трактування складу публічних фінансів.

Цілком погоджуємося також із запропонованим Т.Ф. Куценко розширеним трактуванням публічних фінансів, за яким публічні фінанси охоплюють не тільки бюджетну систему та фінанси спеціальних (цільових) позабюджетних фондів, але й фінанси підприємств державної та комунальної форм власності; фінанси в рамках державно-приватного партнерства; діяльність фінансових корпорацій державних та місцевих органів влади на внутрішніх та міжнародних ринках [3, с. 85].

Такий підхід поділяє С.А. Дяченко, яка вважає, що розгляд «публічних фінансів як сукупності державних і місцевих фінансів у поєднанні державної і комунальної форм власності відповідає світовим тенденціям і рівню розвитку світової фінансової думки» [9, с. 62].

Підтвердженням розширеного підходу до розуміння сутності та складу публічних фінансів може слугувати методика складання статистики фінансів публічних установ, рекомендована МВФ. Це дає змогу доповнити склад публічних фінансів у вузькому значенні (центральної, місцеві бюджети, державні позабюджетні фонди) фінансами публічних установ. Відповідно до методики, запропонованої у Посібнику МВФ 2001 р., під час складання статистики фінансів публічних установ, підприємств та організацій може бути доречним для цілей аналізу поєднання їх у різні групи чи підсектори публічного сектору. Найчастіше розглядають такі чотири групи публічних установ, підприємств та організацій:

– нефінансові публічні корпорації – усі нефінансові установи, підприємства чи організації, які є резидентами та контролюються сектором державного та місцевого управління;

– фінансові публічні корпорації, крім грошово-кредитних – усі фінансові установи, підприємства чи організації, які є резидентами та контролюються сектором державного та місцевого управління за винятком центрального банку та інших державних депозитних установ (організацій);

– грошово-кредитні публічні корпорації, крім центрального банку – всі депозитні під-

приємства-резиденти, за винятком центрального банку, що контролюються сектором державного та місцевого управління;

– центральний банк країни.

Розширене розуміння складу публічних фінансів знайшло своє відображення в Законі України «Про відкритість використання публічних коштів», який відносить до складу публічних фінансів такі елементи:

– кошти державного бюджету України та місцевих бюджетів;

– кредитні ресурси, надані під державні та місцеві гарантії;

– кошти Нацбанку та інших держбанків;

– кошти державних цільових фондів, Пенсійного фонду та фондів загальнообов’язкового соціального страхування;

– кошти суб’єктів господарювання державної та комунальної власності, отримані ними від їхньої господарської діяльності [18].

На основі узагальнення наведених підходів до розуміння сутності та структури публічних фінансів пропонуємо таке визначення: публічні фінанси – це суспільні відносини, які пов’язані з фінансовим забезпеченням усіх видів публічних потреб та інтересів і які реалізуються через бюджетну систему, позабюджетні цільові фонди, фінанси підприємств державної та комунальної форм власності, фінансових та нефінансових публічних корпорацій, підприємств у рамках державно-приватного партнерства. Публічні фінанси охоплюють широке коло відносин, хоча б однією зі сторін яких є фонди публічних фінансових ресурсів, джерелом утворення яких є бюджетні кошти або інші публічні джерела (збори, платежі, відрахування), а напрямом використання – задоволення суспільних потреб.

Запропонований підхід до визначення складу публічних фінансів дасть змогу уточнити механізм управління публічними фінансами, зокрема шляхом привернення більшої уваги до діяльності державних підприємств. В Україні нині близько 3 тисяч державних підприємств, більшість яких є збитковими. Найбільш прибуткова держкомпанія України – НАК «Нафтогаз» – за перше півріччя 2019 року отримала 24,3 млрд. грн. доходу, а сума податкових платежів за 2019 рік склала понад 34 млрд. грн. [19].

До переліку державних компаній із найбільшим чистим прибутком у півріччі 2019 року також увійшли ДП «Національна енергетична компанія «Укренерго» (1,76 млрд. грн.), ПАТ «Укргідроенерго» (1,19 млрд. грн.), ДП «НАЕК «Енергоатом» (1,11 млрд. грн.), АТ «Укрзалізниця» (1,07 млрд. грн.), ДП «Адміністрація морських портів України» (853,6 млн. грн.), ДП «Міжнародний аеропорт Бориспіль» (792,5 млн. грн.), АТ «Укрпошта» (475 млн. грн.), ДП «Укрінтеренерго» (370,6 млн. грн.), ДП «Антонов» (369,9 млн. грн.) [19].

Проте вже у 2020 році ситуація докорінно змінилась. Трійкою найзбитковіших ком-

паній України у 2020 році стали державні, а саме оператор магістральної електромережі «Укренерго», НАК «Нафтогаз» та АТ «Укрзалізниця». На трьох вони отримали у 2020 році більше \$2 млрд. збитків [20]. Така ситуація повинна привернути увагу не тільки відповідних органів державного управління, але й усього суспільства, адже йдеться про ефективність використання суспільних коштів, які мають задовольняти суспільний інтерес. Повинен бути запроваджений дієвий механізм впливу та суспільного контролю за діяльністю подібних державних підприємств як важливою складовою частиною публічних фінансів.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу внести певні уточнення в розуміння змісту й структури публічних фінансів, які полягають у розширеному трактуванні цієї категорії. Публічні фінанси запропоновано розглядати як суспільні відносини, які пов’язані з фінансовим забезпеченням усіх видів публічних потреб та інтересів і які реалізуються через бюджетну систему, позабюджетні цільові фонди, фінанси підприємств державної та комунальної форм власності, фінансових та нефінансових публічних корпорацій, підприємств у рамках державно-приватного партнерства. Таке розширене трактування структури публічних фінансів дасть змогу уточнити механізм управління ними, розробити систему стимулів, форм впливу та контролю, зокрема шляхом привернення більшої уваги до діяльності підприємств державної та комунальної форм власності, розробити чіткі критерії щодо кількісних параметрів підприємств державного сектору економіки та їх фінансових показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опарін В.М., Федосов В.М., Юхименко П.І. Публічні фінанси: генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. *Фінанси України*. 2017. № 2.
2. Карлін М.І. Місцеві платежі в системі публічних фінансів України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 28. 163 с.
3. Куценко Т.Ф. Публічні фінанси в Україні: зміст та структура з урахуванням сучасних тенденцій розвитку. *Економіка та держава*. 2016. № 6. С. 62–66.
4. Молдован О.О. Модернізація системи публічних фінансів та запровадження нової моделі управління. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2. С. 35–42.
5. Швайко М.Л. Розвиток публічних фінансів України у сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7441> (дата звернення: 13.01.2021).
6. Бойко С.В. Публічні фінанси у контексті генези та еволюції понятійно-категоріального апарату фінансової науки. *Економіст*. 2015. № 10. С. 31–35.
7. Воронова Л.К. Фінансове право України : підручник. Київ : Прецедент: Моя книга, 2006. 448 с.
8. Длугопольський О.В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2011. 632 с.

9. Дяченко С.А. Публічні, державні та місцеві фінанси: співвідношення понять. *Держава та регіони*. 2018. № 4(64). С. 59–52 URL: http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/4_2018/13.pdf (дата звернення: 26.05.2021).
10. Корецька С.О. Аналіз категоріального апарату публічних фінансів. *Інвестиції, практика та досвід*. 2011. № 19. С. 25–27.
11. Луніна І.О., Бондарук Т.Г. Публічні фінанси та міжбюджетні відносини : навчальний посібник. Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. 304 с.
12. Нечай А.А. Правові проблеми регулювання публічних видатків у державі. URL: <http://mego.info> (дата звернення: 26.05.2021).
13. Орлюк О.П. Фінансове право: академічний курс : підручник. Київ : Юрінком Інтер, 2010. 808 с.
14. Тропіна В.Б. До питання про публічні фінанси. *Фінанси України*. 2009. № 12. С. 28–34.
15. Хомутенко А.В. Прагматика та семантика термінів фінансової науки «суспільні фінанси», «публічні фінанси» та «державні фінанси». *Фінанси України*. 2017. № 1. С. 111–126. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_1_9 (дата звернення: 26.05.2021).
16. Федірко Н.В., Сіренко Я.С. Глобальні та національні виклики трансформації публічних фінансів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 24. С. 83–91.
17. Пирожкова Ю.В. Публічні фінанси: пошук оптимальної моделі правового регулювання в умовах подолання пандемії COVID-19. *Вісник Запорізького національного університету. Юридичні науки*. 2020. № 1. С. 166–172.
18. Про відкритість використання публічних коштів : Закон України від 11 лютого 2015 р. № 183-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/183-19> (дата звернення: 26.05.2021).
19. Top-10 найприбутковіших українських держпідприємств. *Слово і діло: аналітичний портал*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/08/18/infografika/finansy/top-10najprybutkovishyx-ukrayinskyx-derzhpidpryyemstv> (дата звернення: 03.06.2021).
20. Вінничук Ю.В. 200 найбільших компаній України 2020 року. URL: https://biz.censor.net/resonance/3268870/200_naybilshih_kompaniy_ukrani_2020_roku (дата звернення: 03.06.2021).
- vol. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7441> (accessed 13 January 2021).
6. Boyko S.V. (2015) Publichni finansy u konteksti henezhy ta evolyutsiyi ponyatiyno-katehorial'noho aparatu finansovoyi nauky [Public finance in the context of the genesis and evolution of the conceptual and categorical apparatus of financial science]. *Ekonomist*, vol. 10, pp. 31–35.
7. Voronova L.K. (2006) *Finansove pravo Ukrayiny* [Financial law of Ukraine] Kyiv : Pretsedent: Moya knyha. (in Ukrainian)
8. Dluhopol's'kyy O.V. (2011) *Suspil'nyy sektor ekonomiky i publichni finansy v epokhu hlobal'nykh transformatsiy* [The public sector of the economy and public finance in the era of global transformations: a monograph]. Ternopil': Ekon. dumka. (in Ukrainian)
9. Dyachenko S.A. (2018) Publichni, derzhavni ta mistsevi finansy: spivvidnoshennya ponyat' [Public, state and local finances: the relationship of concepts]. *Derzhava ta rehiony*, vol. 4(64), pp. 59–52. Available at: http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/4_2018/13.pdf (accessed 26 May 2021).
10. Korets'ka S.O. (2011) Analiz katehorial'noho aparatu publichnykh finansiv [Analysis of the categorical apparatus of public finance]. *Investytsiyi, praktyka ta dosvid*, vol. 19, pp. 25–27.
11. Lunina I.O., Bondaruk T.H. (2019) Publichni finansy ta mizhbyudzhetni vidnosyny [Public finance and intergovernmental relations]. Kyiv: DP "Inform.- analit. ahentstvo", pp. 304 (in Ukrainian)
12. Nechay A.A. Pravovi problemy rehulyuvannya publichnykh vydatkiv u derzhavi [Legal problems of regulation of public expenditures in the state]. Available at: <http://mego.info> (accessed 26 May 2021).
13. Orlyuk O.P. (2010) *Finansove pravo: Akademichnyy kurs* [Financial Law: Academic Course]. Kyiv: Yurinkom Inter, pp. 808 (in Ukrainian).
14. Tropina V.B. (2009) Do pytannya pro publichni finansy [On the question of public finances]. *Finansy Ukrayiny*, vol. 12, pp. 28–34.
15. Khomutenko A.V. (2017) Prahmatyka ta semantyka terminiv finansovoyi nauky "suspil'ni finansy", "publichni finansy" ta "derzhavni finansy" [Pragmatics and semantics of the terms financial science "public finance", "public finance" and "public finance"]. *Finansy Ukrayiny*, vol. 1, pp. 111–126. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_1_9 (accessed 26 May 2021).
16. Fedirko N.V., Sirenko Ya.S. (2017) Hlobal'ni ta natsional'ni vyklyky transformatsiyi publichnykh finansiv v Ukrayini [Global and national challenges of public finance transformation in Ukraine]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 24, pp. 83–91.
17. Pyrozhkova Yu.V. (2020) Publichni finansy: poshuk optymal'noyi modeli pravovoho rehulyuvannya v umovakh podolannya pandemiyi COVID-19 [Public finance: finding the optimal model of legal regulation in the context of overcoming the COVID-19 pandemic]. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. Yurydychni nauky*, vol. 1, pp. 166–172.

REFERENCES:

1. Oparin V.M., Fedosov V.M., Yukhymenko P.I. (2017) Publichni finansy: geneza, teoretichni koliziyi ta praktychna kontseptualizatsiya [Public finance: genesis, theoretical conflicts and practical conceptualization]. *Finansy Ukrayiny*, no. 2.
2. Karlin M.I. (2015) Mistsevi platezhi v systemi publichnykh finansiv Ukrayiny [Local payments in the public finance system of Ukraine]. *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademiya". Seriya "Ekonomika"*, vol. 28, pp. 163.
3. Kutsenko T.F. (2016) Publichni finansy v Ukrayini: zmist ta struktura z urakhuvanniam suchasnykh tendentsiy rozvytku [Public finance in Ukraine: content and structure taking into account current development trends]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 6, pp. 62–66.
4. Moldovan O.O. (2014) Modernizatsiya systemy publichnykh finansiv ta zaprovadzhennya novoyi modeli upravlinnya [Modernization of the public finance system and introduction of a new management model]. *Stratehichni priorytety*, vol. 2, pp. 35–42.
5. Shvayko M.L. (2019) Rozvytok publichnykh finansiv Ukrayiny u suchasnykh umovakh [Development of public finances of Ukraine in modern conditions]. *Efektivna ekonomika*, vol. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7441> (accessed 13 January 2021).
6. Boyko S.V. (2015) Publichni finansy u konteksti henezhy ta evolyutsiyi ponyatiyno-katehorial'noho aparatu finansovoyi nauky [Public finance in the context of the genesis and evolution of the conceptual and categorical apparatus of financial science]. *Ekonomist*, vol. 10, pp. 31–35.
7. Voronova L.K. (2006) *Finansove pravo Ukrayiny* [Financial law of Ukraine] Kyiv : Pretsedent: Moya knyha. (in Ukrainian)
8. Dluhopol's'kyy O.V. (2011) *Suspil'nyy sektor ekonomiky i publichni finansy v epokhu hlobal'nykh transformatsiy* [The public sector of the economy and public finance in the era of global transformations: a monograph]. Ternopil': Ekon. dumka. (in Ukrainian)
9. Dyachenko S.A. (2018) Publichni, derzhavni ta mistsevi finansy: spivvidnoshennya ponyat' [Public, state and local finances: the relationship of concepts]. *Derzhava ta rehiony*, vol. 4(64), pp. 59–52. Available at: http://pa.stateandregions.zp.ua/archive/4_2018/13.pdf (accessed 26 May 2021).
10. Korets'ka S.O. (2011) Analiz katehorial'noho aparatu publichnykh finansiv [Analysis of the categorical apparatus of public finance]. *Investytsiyi, praktyka ta dosvid*, vol. 19, pp. 25–27.
11. Lunina I.O., Bondaruk T.H. (2019) Publichni finansy ta mizhbyudzhetni vidnosyny [Public finance and intergovernmental relations]. Kyiv: DP "Inform.- analit. ahentstvo", pp. 304 (in Ukrainian)
12. Nechay A.A. Pravovi problemy rehulyuvannya publichnykh vydatkiv u derzhavi [Legal problems of regulation of public expenditures in the state]. Available at: <http://mego.info> (accessed 26 May 2021).
13. Orlyuk O.P. (2010) *Finansove pravo: Akademichnyy kurs* [Financial Law: Academic Course]. Kyiv: Yurinkom Inter, pp. 808 (in Ukrainian).
14. Tropina V.B. (2009) Do pytannya pro publichni finansy [On the question of public finances]. *Finansy Ukrayiny*, vol. 12, pp. 28–34.
15. Khomutenko A.V. (2017) Prahmatyka ta semantyka terminiv finansovoyi nauky "suspil'ni finansy", "publichni finansy" ta "derzhavni finansy" [Pragmatics and semantics of the terms financial science "public finance", "public finance" and "public finance"]. *Finansy Ukrayiny*, vol. 1, pp. 111–126. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_1_9 (accessed 26 May 2021).
16. Fedirko N.V., Sirenko Ya.S. (2017) Hlobal'ni ta natsional'ni vyklyky transformatsiyi publichnykh finansiv v Ukrayini [Global and national challenges of public finance transformation in Ukraine]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 24, pp. 83–91.
17. Pyrozhkova Yu.V. (2020) Publichni finansy: poshuk optymal'noyi modeli pravovoho rehulyuvannya v umovakh podolannya pandemiyi COVID-19 [Public finance: finding the optimal model of legal regulation in the context of overcoming the COVID-19 pandemic]. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. Yurydychni nauky*, vol. 1, pp. 166–172.

- Zakon Ukrayiny (2015) Pro vidkrytist' vykorystannya publichnykh koshtiv [About openness of use of public funds], vol. 183-VIII. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/183-19> (accessed 26 May 2021).
18. Top-10 nayprybutkovishykh ukrayins'kykh derzhpidpryyemstv [Top-10 nayprybutkovishykh ukrayinskykh derzhpidpryyemstv]. *Slovo i dilo: analitychnyy portal*. Available at: <https://www.slovoidilo.ua/2020/08/18/infografika/finansy/top-10najprybutkovishyx-ukrayinskyx-derzhpidpryyemstv> (accessed 03 June 2021).
 19. Vinnychuk Yu.V. (2020) 200 naybil'shykh kompaniy Ukrayiny 2020 roku [200 largest companies of Ukraine in 2020]. Available at: https://biz.censor.net/resonance/3268870/200_naybilshih_kompaniy_ukrani_2020_roku (accessed 03 June 2021).

УДК 336.57:364

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-24>**Кандиба С.В.***кандидат юридичних наук, докторант
Науково-дослідного інституту публічного права,
викладач Національної академії НГУ***Сафонік Н.П.***аспірантка
Університету державної фіскальної служби України***Kandiba Sergiy***Candidate of Sciences (Legal),
Scientific and Preceding Institute of Public Law,
Lecturer at the National Academy of the NGU***Safonik Natalia***Graduate Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL PROVISION OF SOCIAL PROTECTION OF PERSONS WITH DISABILITIES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні джерела фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні, до яких віднесено власні кошти, кошти бюджетів усіх рівнів, кошти суб'єктів підприємництва всіх форм власності, кошти цільових фондів соціального спрямування, кошти благодійних і громадських організацій, інші джерела. Аргументовано, що соціально орієнтовані статті видатків зростають та складають значну частку у структурі видатків державного бюджету та місцевих бюджетів. Проаналізовано діяльність підприємств громадських організацій осіб з інвалідністю у сфері фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю та визначено особливості надання медико-соціальних послуг для цієї категорії населення за рахунок Фонду соціального страхування України. Встановлено, що фінансове забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю за рахунок благодійних організацій здійснюється здебільшого у формі адресної благодійної допомоги. На основі проведеного дослідження окреслено низку проблем, що знижують добробут осіб з інвалідністю, та визначено пріоритетні напрями розвитку фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю.

Ключові слова: соціальний захист, особи з інвалідністю, фінансове забезпечення соціального захисту, бюджетні видатки, благодійна допомога.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные источники финансового обеспечения социальной защиты лиц с инвалидностью в Украине, к которым отнесены собственные средства, средства бюджетов всех уровней, средства субъектов предпринимательства всех форм собственности, средства целевых фондов социальной направленности, средства благотворительных и общественных организаций, другие источники. Аргументировано, что социально ориентированные статьи расходов растут и составляют значительную долю в структуре расходов государственного бюджета и местных бюджетов. Проанализирована деятельность предприятий общественных организаций лиц с инвалидностью в сфере финансового обеспечения социальной защиты лиц с инвалидностью и определены особенности предоставления медико-социальных услуг для этой категории населения за счет Фонда социального страхования Украины. Установлено, что финансовое обеспечение социаль-

ной защиты лиц с инвалидностью за счет благотворительных организаций осуществляется в большинстве случаев в форме адресной благотворительной помощи. На основе проведенного исследования обозначен ряд проблем, снижающих благосостояние лиц с инвалидностью, и определены приоритетные направления развития финансового обеспечения социальной защиты лиц с инвалидностью.

Ключевые слова: социальная защита, лица с инвалидностью, финансовое обеспечение социальной защиты, бюджетные расходы, благотворительная помощь.

ANNOTATION

The article analyses the main sources of financial provision for the social protection of persons with disabilities in Ukraine, including their own resources, budget resources at all levels and resources of enterprises of all forms of ownership; social trust funds, funds of charitable and social organizations and other sources. It is justified that socially oriented objects of expenditure are growing and account for a significant share in the structure of expenditure of the state budget. An analysis of the expenditure of local budgets on the social protection of persons with disabilities showed that expenditure in this area has been increasing since 2015, owing to the reform of decentralization. An evaluation of the activities of civil society organizations of persons with disabilities showed a decrease in the number of persons with disabilities who are employed and in the proportion of expenditures allocated to the social needs of persons with disabilities. Measures to improve the social protection and welfare of persons with disabilities in Ukraine are also financed from social welfare funds. Analysis of the provision of medical and social services by the Social Insurance Fund of Ukraine shows an increase in the number of persons with disabilities as a result of an industrial accident and an increase in the cost of medical and social services. It has been established that financial provision for the social protection of persons with disabilities from charitable organizations is provided in most cases in the form of targeted charitable assistance. The structure of the recipients of charitable assistance by category showed that the proportion of people with special needs among the recipients of charitable assistance was about 10 per cent. On the basis of the study, a number of problems affecting the well-being of persons with disabilities have been identified. Priorities have been set for the development of financial provision for the social protection of

persons with disabilities. These include improving the targeting of social assistance, development of locally funded social protection programs, enhancing the social and labour integration of persons with disabilities, gender mainstreaming in the financial provision of social protection for persons with disabilities.

Key words: social protection, persons with disabilities, financial provision of social protection, budget expenditures, charitable assistance.

Постановка проблеми. В Україні діяльність держави щодо фінансового забезпечення соціальної сфери має досить велике значення для життя суспільства. В умовах, коли практично кожен 16-й громадянин нашої держави – це людина з обмеженими можливостями, сьогодні одним із ключових питань є вдосконалення фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю. Нині бюджетні та позабюджетні джерела, що спрямовуються на фінансове забезпечення соціального захисту, не забезпечують належного рівня добробуту осіб з інвалідністю, тому питання покращення фінансового забезпечення конкретних заходів щодо осіб з інвалідністю, що сприятимуть розвитку економіки та піднесенню рівня їх життя, є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансового забезпечення соціального захисту населення присвячено праці таких відомих вітчизняних учених, як Л. Баранник, Н. Борецька, О. Гордей, І. Гнибіденко, О. Жук, О. Кириленко, Л. Клівіденко, М. Кравченко, Е. Лібанова, М. Мальований, О. Насібова, В. Никифоренко, М. Руженський, В. Скуратівський, В. Тропіна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що на фінансування соціального напрямку спрямовується значна частка коштів як із бюджетних, так і з позабюджетних джерел, в Україні заходи щодо фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю, особливо в умовах збільшення їх частки у загальній структурі населення, не завжди ефективні та співвідносяться з очікуваними результатами. Таким чином, питання оцінювання основних джерел фінансового забезпечення цього напрямку потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз основних джерел фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні та визначення основних напрямів підвищення його рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема соціального захисту осіб з інвалідністю для України є досить значущою в умовах збереження стійкої тенденції до зростання частки осіб з інвалідністю у загальній структурі населення. Сучасний етап державотворення в Україні характеризується наявністю великої кількості проблем ефективного фінансування соціальної сфери, зокрема щодо заходів, спрямованих на забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю, що здійснює негативний вплив на рівень загального економічного розвитку. Ефективне використання коштів бюджету, які спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення, як і використання бюджетних коштів загалом, має сприяти досягненню пріоритетних цілей держави. Кожна держава, зокрема Україна, прагне підвищувати рівень результативності використання коштів бюджетів усіх рівнів задля забезпечення добробуту всіх категорій населення, у тому числі осіб з інвалідністю. Виходячи із цього, здійснимо аналіз основних джерел фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні.

Джерела фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю включають власні кошти, кошти бюджетів усіх рівнів, кошти суб'єктів підприємництва всіх форм власності, кошти цільових фондів соціального спрямування, кошти благодійних і громадських організацій, інші джерела (рис. 1).

Одним із основних завдань розвитку соціальної сфери держави є підвищення якості життя всіх категорій населення, що передбачає не лише споживання матеріальних послуг і благ, але й стан здоров'я, задоволення духовних потреб, морально-психологічний клімат, тривалість життя тощо. Незважаючи на низку позитивних тенденцій, що спостерігаються протягом останнього часу у сфері бюджетного фінансування соціальної сфери, не всі заходи є ефективними, тому неповністю забезпечують вирішення проблем найбільш вразливих верств суспільства [1, с. 67].

Видатки на забезпечення фінансування сфери соціального захисту складають значну частку у структурі бюджетних видатків усіх рівнів. Відповідно, проаналізуємо динаміку бюджетних видатків на соціальний захист та соціальне

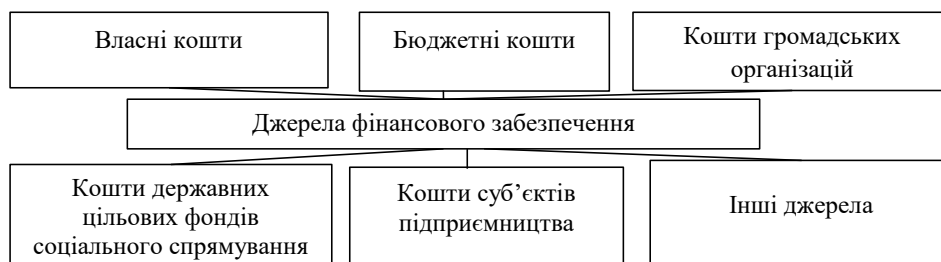


Рис. 1. Джерела фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю

Джерело: складено авторами



Рис. 2. Зміна обсягу видатків Державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення і частки видатків на забезпечення допомоги соціального захисту за функцією «Інвалідність» у 2015–2020 рр.

Джерело: складено авторами за даними джерел [2; 3]

забезпечення населення, а також зміни частки видатків на забезпечення допомоги соціального захисту за функцією «Інвалідність», що здійснюються за рахунок державного бюджету, за 2015–2020 рр. (рис. 2).

Динаміка видатків державного бюджету на забезпечення соціального захисту та соціального забезпечення населення корелює із загальними економічними тенденціями та свідчить про те, що соціально орієнтовані статті видатків зростають та складають значну частку у структурі видатків державного бюджету загалом. На противагу цьому, видатки, що спрямовуються на соціальний захист осіб з інвалідністю, є незначними та складають не більше 1,5%.

Продовження секторальних реформ і змін у сфері місцевого самоврядування та адміністративно-територіальної структури привело до зростання обсягу видатків місцевих бюджетів на забезпечення фінансування соціальних цілей (рис. 3). Реформа децентралізації дала змогу суттєво наростити дохідну частину місцевих бюджетів, відповідно, з 2015 р. збіль-

шується обсяг видатків на забезпечення соціального захисту населення, у тому числі осіб з інвалідністю. Проте для 2020 р. характерним є значне зменшення цієї статті видатків. Це частково можна пояснити необхідністю фінансування заходів, пов'язаних із боротьбою з COVID-19. Щодо фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю за рахунок місцевих бюджетів, то частка видатків за цим напрямом є незначною (в середньому вона складає 1,5–2%).

З початку 2021 р. у зв'язку з децентралізацією змінюються підходи до реалізації мешканцями територіальних громад права на соціальний захист [4]. Це повинно сприяти підвищенню рівня адресності та ефективності заходів у сфері соціального захисту.

Оцінка бюджетного фінансування сфери соціального захисту населення в Україні показує, що негайного вирішення потребують такі питання, як удосконалення міжбюджетних відносин шляхом розширення повноважень місцевих громад у процесі розрахунку потреб у фінансо-



Рис. 3. Зміна обсягу видатків з місцевих бюджетів України на соціальний захист та соціальне забезпечення й частки видатків на забезпечення допомоги соціального захисту за функцією «Інвалідність» у 2015–2020 рр.

Джерело: складено авторами за даними джерел [2; 3]

вих ресурсах для забезпечення соціального захисту населення, посилення рівня адресності соціальної допомоги та підвищення ефективності її використання [5, с. 132].

Одним зі шляхів підвищення рівня фінансового забезпечення осіб з інвалідністю є врахування гендерного аспекту на етапі планування та реалізації бюджетних програм [6, с. 10].

Кошти суб'єктів підприємницької діяльності виступають досить важливим джерелом фінансових ресурсів, що спрямовуються на фінансове забезпечення соціального захисту, адже шляхом сплати податків, працевлаштування осіб з інвалідністю, фінансування низки соціальних проєктів підприємці беруть участь у процесі фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю. В цьому контексті проаналізовано діяльність підприємств громадських організацій осіб з інвалідністю, які відіграють значну роль у вирішенні проблем цієї категорії населення, адже їхня діяльність сприяє соціалізації осіб з інвалідністю та підвищенню рівня їх добробуту.

Аналіз діяльності підприємств громадських організацій осіб з інвалідністю показав, що протягом 2015–2020 рр. спостерігається зменшення кількості працюючих осіб з інвалідністю, а рівень їхньої заробітної плати відстає від рівня заробітної плати працівників загалом по Україні (рис. 4).

Протягом аналізованого періоду також спостерігається зменшення частки видатків, які підприємства громадських організацій осіб з інвалідністю спрямовують на фінансування соціальних потреб цієї категорії населення (у 2015 р. частка видатків, які спрямовувались на облаштування робочих місць для осіб з інвалідністю та надання їм матеріальної чи благодійної допомоги, складала 10,0%, у 2016 р. – 10,8%, у 2017 р. – 10,0%, у 2018 р. – 7,8%, у 2019 р. – 5,7%, у 2020 р. – 4,2%).

Заходи щодо підвищення рівня соціальної захищеності та добробуту осіб з інвалідністю в Україні фінансуються також за рахунок фондів соціального спрямування. Аналіз звітів Фонду соціального страхування України свідчить про те, що за окремими напрямками медико-соціальних послуг для осіб з інвалідністю кількість потерпілих, які отримали послуги, зростає (рис. 5). Це викликано збільшенням кількості осіб з інвалідністю внаслідок трудового каліцтва та зростанням вартості послуг у медичній та соціальній сферах.

Фінансове забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю за рахунок благодійних організацій здійснюється здебільшого у формі адресної благодійної допомоги. У структурі видатків благодійних організацій переважаючими напрямками є саме соціальний захист населення

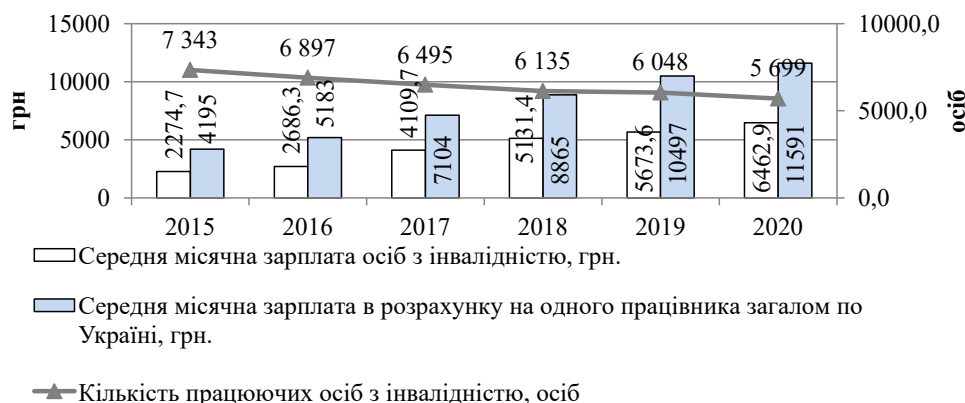


Рис. 4. Показники працевлаштування осіб з інвалідністю на підприємствах громадських організацій осіб з інвалідністю

Джерело: складено авторами за даними джерела [7]



Рис. 5. Зміна кількості осіб з інвалідністю, забезпечених медико-соціальними послугами у 2017–2020 рр., осіб

Джерело: складено авторами за даними джерела [8–11]

та сфера охорони здоров'я [12]. Аналіз динаміки та структури отримувачів благодійної допомоги у розрізі певних категорій показав, що частка людей з особливими потребами серед одержувачів благодійної допомоги складає близько 10%. Загалом нині це джерело фінансових ресурсів є вагомим у сфері фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю. Погоджуємось із О. Насібовою, яка зауважила, що «благодійництво як продуктивний сегмент громадянського суспільства завдяки гнучкості, адаптивності, здібності до модифікацій здатен у тісній співпраці з інституціями влади, підприємницькими структурами та громадськими організаціями брати на себе місію вирішення частини тих нагальних соціальних проблем, які держава намагається розв'язати відповідно до запитів суспільства» [13].

До основних проблем сфери соціального захисту населення України, що потребують негайного вирішення, віднесемо такі:

- збільшення вартості послуг, які надаються закладами освіти, охорони здоров'я, культури, а також невисокий рівень їх якості;

- проблеми у сфері управління наявними фінансовими ресурсами як на рівні головних розпорядників бюджетних коштів, так і на рівні окремих соціальних установ;

- недостатній рівень фінансування заходів у сфері соціального захисту населення [14, с. 120];

- значне зростання соціально вразливих категорій населення у кількісному вираженні;

- низький рівень участі недержавних установ та організацій у процесі соціального захисту населення;

- повільні темпи підвищення державних соціальних стандартів.

Таким чином, фінансове забезпечення соціальних потреб осіб з інвалідністю здійснюється неналежною мірою, що викликано низкою факторів, зокрема інфляцією, високим рівнем тіньового сектору економіки, значними коливаннями цінової політики, тому для покращення добробуту осіб з інвалідністю необхідним є вжиття заходів щодо реформування сфери надання державних соціальних допомог та більш чіткої координації у сфері забезпечення належного рівня їх працевлаштування. Важливим кроком у напрямі розвитку та усунення бар'єрів у працевлаштуванні є прийняття Національної стратегії зі створення безбар'єрного простору до 2030 р. [15], що сприятиме підвищенню рівня освіти, соціально-трудової інтеграції, розвитку особистого потенціалу для всіх категорій населення.

Висновки. Отже, від належного фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю залежить рівень їх добробуту. Запорукою подальшого розвитку та вдосконалення фінансового забезпечення цього напрямку повинна бути продумана стратегія, яка б акумулювала у собі зусилля всіх учасників, а саме держави, підприємців, благодійних і громадських організацій та безпосередньо осіб з інвалідністю.

Формування нових підходів до належного фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю вимагає підвищення рівня адресності соціальних допомог, розвитку локальних програм соціального захисту, які б фінансувались на місцевому рівні, підвищення рівня соціальної та трудової інтеграції людей з інвалідністю, врахування гендерних аспектів у цій сфері.

Для вдосконалення фінансового забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю доцільними є аналіз зарубіжного досвіду щодо фінансового забезпечення цього напрямку та визначення можливостей його імплементації в Україні, що визначає напрями подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнидюк І., Гайдей О. Бюджетне фінансування соціального забезпечення в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2018. № 4(89). С. 67–72.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 30.03.2021).
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 30.03.2021).
4. Діяльність громад у сферах соціального захисту населення та захисту прав дітей – рекомендації від Мінсоцполітики. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/13140> (дата звернення: 30.03.2021).
5. Мальований М. Оцінка бюджетного фінансування соціального забезпечення в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2020. № 1(72). С. 116–135.
6. Сафонік Н. Фінансове забезпечення соціального захисту осіб з інвалідністю в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08; УДФСУ. Ірпінь, 2021. 21 с.
7. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua> (дата звернення: 30.03.2021).
8. Надання медико-соціальних послуг за 2017 р. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/956014> (дата звернення: 31.03.2021).
9. Надання медико-соціальних послуг за 2018 р. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/963237> (дата звернення: 31.03.2021).
10. Надання медико-соціальних послуг за 2019 р. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/968521;jsessionid=85A5FA72649F9ADD3F93FBDF3DC50DFF> (дата звернення: 31.03.2021).
11. Надання медико-соціальних послуг за 2020 р. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/974748> (дата звернення: 31.03.2021).
12. Статистичні дані за рік / Український форум благодійників. URL: <https://rating.ufb.org.ua/rating/blago-charts> (дата звернення: 31.03.2021).
13. Насібова О. Благодійність як джерело фінансових ресурсів соціального захисту населення. *Ефективна економіка*. 2020. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/62.pdf (дата звернення: 31.03.2021).
14. Бившев Р., Черненко Л., Петросян Г., Грибоедова І. Проблеми фінансування сфери соціального захисту населення в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2020. № 2(60). С. 115–122.

15. Про схвалення Національної стратегії із створення безбар'єрного простору в Україні на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2021 р. № 366-р URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-strategiyi-iz-stvorenniya-bezbaryernogo-prostoru-v-ukrayini-na-period-do-t140421> (дата звернення: 15.04.2021).

REFERENCES:

1. Ghnydjuk I., Ghajdej O. (2018) Bjudzhetne finansuvannja socialnogho zabezpechennja v Ukrajinі [Budget financing of social security in Ukraine]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, no. 4(89), pp. 67–72.
2. Official site of the State Treasury Service of Ukraine. Available at: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (accessed 30 March 2021).
3. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 30 March 2021).
4. Activities of communities in the spheres of social protection of the population and protection of children's rights – recommendations from the Ministry of Social Policy. Available at: <https://decentralization.gov.ua/news/13140> (accessed 30 March 2021).
5. Maljovanyj M. (2020) Ocinka bjudzhetnogho finansuvannja socialnogho zabezpechennja v Ukrajinі [Budget financing of social security in Ukraine]. *Bulletin of socio-economic research*, no. 1(72), pp. 116–135.
6. Safonik N. Finansove zabezpechennja socialnogho zakhystu osib z invalidnistju v Ukrajinі [Financial provision of the social protection of persons with disabilities in Ukraine] (PhD Thesis), Irpin: University of State Fiscal Service of Ukraine.
7. Official site of the Ministry of Social Policy of Ukraine. Available at: <https://www.msp.gov.ua> (accessed 30 March 2021).
8. Provision of medical and social services for 2017. Available at: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/956014> (accessed 31 March 2021).
9. Provision of medical and social services for 2018. Available at: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/963237> (accessed 31 March 2021).
10. Provision of medical and social services for 2019. Available at: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/968521;jsessionid=85A5FA72649F9ADD3F93FBDF3D-C50DFF> (accessed 31 March 2021).
11. Provision of medical and social services for 2020. Available at: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/968521;jsessionid=http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/article/974748> (accessed 31 March 2021).
12. Statistics for the year. Ukrainian Forum of Philanthropists. Available at: <https://rating.ufb.org.ua/rating/blago-charts> (accessed 31 March 2021).
13. Nasibova O. (2020) Blaghodijnistj jak dzhereło finansovykh resursiv socialnogho zakhystu naselennja [Charity as a source of financial resources for social protection]. *Efficient economy*, no. 10. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/62.pdf (accessed 31 March 2021).
14. Byvshev R., Chernenko L., Petrosjan Gh., Ghrybojedova I. (2020) Problemy finansuvannja sfery socialnogho zakhystu naselennja v Ukrajinі [Problems of financing the sphere of social protection of the population in Ukraine]. *Economic Bulletin of Donbass*, no. 2(60), pp. 115–122.
15. Pro skhvalennja Nacionalnoji strategiji iz stvorennja bezbar'jernogho prostoru v Ukrajinі na period do 2030 roku: rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrajinі vid 14.04.2021 № 366-r. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-strategiyi-iz-stvorenniya-bezbaryernogo-prostoru-v-ukrayini-na-period-do-t140421> (accessed 15 April 2021).

УДК [336.76.012.23:330.341.1:004](477+100)
DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-25>

Татарин Н.Б.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Сарафин М.А.
*студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Стаднюк Х.А.
*студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Tataryn N.B.
*Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Financial Management,
Ivan Franko National University of Lviv*

Sarafyn M.A.
*Student
Ivan Franko National University of Lviv*

Stadniuk K.A.
*Student
Ivan Franko National University of Lviv*

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ НАЙКРАЩИХ МІЖНАРОДНИХ ПРАКТИК

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE STOCK MARKET: EXPERIENCE OF UKRAINE AND BEST INTERNATIONAL PRACTICES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу особливостей функціонування фондового ринку України та виявленню проблем його розвитку в умовах цифровізації економіки. Розкрито сутність фондового ринку як необхідного елементу інфраструктури ринкової економіки. Проаналізовано становлення фондового ринку України та наведено основні особливості його функціонування. Здійснено аналіз стану та динаміки розвитку фондового ринку. Обґрунтовано напрями розвитку нових цифрових інструментів та підвищення ефективності наявних інформаційних технологій. Проаналізовано основні тенденції та закономірності цифровізації фондового ринку в розрізі трансформаційної складової частини. Розглянуто питання зміни загального обсягу випуску емісійних цінних паперів протягом останніх років на фондовому ринку України. Акцентовано увагу на наявних проблемах на шляху розвитку цифрових інструментів фондового ринку України, які заважають його ефективному функціонуванню, зокрема відзначено обмежене законодавче регулювання та відсутність екосистеми для бізнесу стартапів за зразком зарубіжних країн. Підкреслено, що виникнення й розвиток цифрових інструментів на фондовому ринку в Україні тісно пов'язані з трендами світового ринку. Наголошено на тому, що Україні необхідно більш активно впроваджувати міжнародні практики поширення інформаційно-комунікаційних технологій.

Ключові слова: фондовий ринок, цифровізація, цифрова економіка, цінні папери, фондова біржа, трансформаційна складовою частиною, цифрові технології, інформаційні технології, штучний інтелект, блокчейн, фінтех.

АННОТАЦІЯ

Стаття посвящена анализу особенностей функционирования фондового рынка Украины и выявлению проблем его развития в условиях цифровизации экономики. Раскрыта сущность фондового рынка как необходимого элемента инфраструктуры рыночной экономики. Проанализировано ста-

новление фондового рынка Украины и приведены основные особенности его функционирования. Осуществлен анализ состояния и динамики развития фондового рынка. Обоснованы направления развития новых цифровых инструментов и повышения эффективности существующих информационных технологий. Проанализированы основные тенденции и закономерности цифровизации фондового рынка в разрезе трансформационной составляющей. Рассмотрены вопросы изменения общего объема выпуска эмиссионных ценных бумаг в течение последних лет на фондовом рынке Украины. Акцентируется внимание на существующих проблемах на пути развития цифровых инструментов фондового рынка Украины, которые мешают его эффективному функционированию, в частности отмечены ограничительное законодательное регулирование и отсутствие экосистемы для бизнеса стартапов по образцу зарубежных стран. Подчеркнуто, что возникновение и развитие цифровых инструментов на фондовом рынке в Украине тесно связаны с трендами мирового рынка. Сделан акцент на том, что Украине необходимо более активно внедрять международные практики распространения информационно-коммуникационных технологий.

Ключевые слова: фондовый рынок, цифровизация, цифровая экономика, ценные бумаги, фондовая биржа, трансформационный составляющая, цифровые технологии, информационные технологии, искусственный интеллект, блокчейн, фінтех.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of the peculiarities of the functioning of the stock market of Ukraine and the identification of problems of its development in the conditions of digitalization of the economy. The essence of the stock market as a necessary element of the infrastructure of a market economy is revealed. The formation of the stock market of Ukraine is analyzed and the main features of its functioning are given. The analysis of the state and

dynamics of the stock market development is carried out. The directions of development of new digital tools and increase of efficiency of the existing information technologies are substantiated. The main trends and patterns of digitalization of the stock market in terms of the transformational component are analyzed. The issue of changing the total issue of securities in recent years on the stock market of Ukraine is considered. Emphasis is placed on the existing problems in the development of digital instruments of the stock market of Ukraine, which hinder its effective functioning, in particular limited legislation and lack of ecosystem for business startups on the model of foreign countries. It is emphasized that the emergence and development of digital instruments in the stock market in Ukraine is closely linked to world market trends. It was emphasized that Ukraine needs to more actively implement international practices of dissemination of information and communication technologies. The essence of such concepts as "alternative forms of payment", "asset management system", "lending models" is revealed. The process of introduction of digital business analytics systems on the stock market of Ukraine and its development prospects are described. The peculiarities of crowdfunding in Ukraine are compared with the world practice; the main issues of crowdfunding development are presented. The main disadvantages of using computer information technology are highlighted. The need to introduce artificial intelligence tools in the stock market is emphasized, as it provides the opportunity for individual advice on financial management. The influence of blockchain technology on the functions and technologies of stock exchanges is considered.

Key words: stock market, digitalization, digital economy, securities, stock exchange, transformation component, digital technologies, information technologies, artificial intelligence, blockchain, fintech.

Постановка проблеми. Розвиток фінансового сектору є однією з ключових умов зростання економіки країни. Фондовий ринок є основним елементом повноцінного фінансового сектору, який демонструє загальний рівень розвитку економіки країни загалом. Фондовий ринок України є досить молодим, йому притаманна велика кількість проблем, однією з яких є недостатньо ефективного впровадження цифрових інструментів, які вже активно використовуються на світових фондових ринках. Проте вжиття необхідного комплексу заходів із впровадження міжнародних практик активного використання інформаційно-комунікаційних технологій може суттєво вплинути на становлення й темпи розвитку вітчизняного ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням світових та національних фондових ринків займалась велика кількість як іноземних, так і вітчизняних науковців, серед яких слід назвати таких, як М. Альфорд, Дж. Кресон, О. Мозговий, М. Яковенко. Щодо вивчення цифрової трансформації фондового ринку, то серед вітчизняних науковців увагу цьому приділили Г. Калач [2], С. Коляденко [6], Т. Гаврилко [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах цифрова трансформація фондового ринку перебуває на етапі розвитку. Незважаючи на позитивні зміни, які вже прослідковуються на національному фондовому ринку, та операції, що проводяться на ньому в розрізі впровадження і використання цифрових технологій, український ринок все ще має багато проблем та недоліків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Отже, дослідження сучасних тенденцій цифровізації фондового ринку України та виявлення проблем його функціонування є доволі своєчасними та актуальними завданнями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стан економіки будь-якої країни безпосередньо залежить від ефективного функціонування фінансового ринку, важливою складовою частиною якого є фондовий ринок.

На цьому етапі свого розвитку фондовий ринок в Україні є недостатньо ліквідним, капіталізованим та прозорим. Також спостерігається низький ступінь захисту прав інвесторів, що не дає змогу ефективно накопичувати кошти для них. Відповідно, цей ринок досі перебуває у фазі свого становлення як інструменту перерозподілу капіталу.

Загалом фондовому ринку України притаманні такі характеристики, як потреба у вдосконаленні нормативно-правової бази, брак кваліфікованих кадрів, низька ліквідність, закритий доступ до інформації, недостатній ступінь капіталізації, потреба в розвитку інфраструктури ринку, незнання громадян щодо реальних можливостей фондового ринку, недотримання прав інвесторів, мала кількість акцій в обігу.

Необхідно зазначити, що загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січні-грудні 2020 року, становив 113,4 млрд. грн., що менше на 79 млн. грн. порівняно з відповідним періодом 2019 року (113,48 млрд. грн.). Оскільки найбільша питома вага припадає на акції та облігації, то проаналізуємо їх випуск протягом 2020 року в табл. 1, 2.

Таблиця 1
Обсяг та кількість випусків акцій,
зареєстрованих Комісією
протягом січня-грудня 2020 року

Період	Обсяг випуску акцій, млн. грн.	Кількість випусків, шт.
Січень	145,91	8
Лютий	59,00	1
Березень	618,22	4
Квітень	132,88	3
Травень	2 249,15	6
Червень	58,24	4
Липень	6 724,66	11
Серпень	794,26	6
Вересень	12 750,12	5
Жовтень	708,52	7
Листопад	4 757,29	7
Грудень	3 984,55	9
Усього	32 982,80	71

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [1]

Серед значних за обсягом випусків акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій у грудні 2020 року, за-

реєстровано випуски АТ «Таскомбанк» на суму 1 657 млн. грн. та ПрАТ «КІЇВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН»» на суму 1 млрд. грн.

Комісією протягом січня-грудня 2020 року зареєстровано 96 випусків облігацій підприємств на суму 32,95 млрд. грн. (табл. 2). Порівняно з аналогічним періодом 2019 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств збільшився на 21,74 млрд. грн.

Для вирішення проблем функціонування фондового ринку України потрібно здійснити такі зміни, як ефективний захист прав інвесторів, сприяння проведенню більшості торгів на біржах, покращення нормативно-правової бази, забезпечення розвитку інтернет-трейдингу, введення інноваційних інструментів на біржових ринках, інтеграція у світові ринки, вдосконалення інфраструктури фондового ринку, пошук альтернативних механізмів та інструментів щодо взаємодії учасників ринку, заохочення іноземних інвесторів.

Загалом на сучасному етапі трансформації фондового ринку в Україні необхідним аспектом його функціонування є застосування новітніх інформаційних технологій. Їх використання викликає потребу збирання, зберігання та оброблення великої кількості інформації, що є наслідком дії операцій із фінансовими інструментами.

Трансформація фондового ринку означає певний спосіб або форму розвитку системи, за якою вона змінює свій стан із критичного щодо її просторово-часової організації.

Потрібно зазначити, що провідну роль у процесі трансформації фондового ринку відіграє діджиталізація економіки загалом.

Згідно з Концепцією розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердженням плану заходів щодо її реалізації, «розвиток цифрової еко-

номіки України полягає у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг серед українських секторів промисловості, сфер життєдіяльності, бізнесу та суспільства для їх ефективності, конкурентоздатності та національного розвитку, зростання обсягів виробництва високотехнологічної продукції та благополуччя населення».

Цифровізацію (діджиталізацію) економіки вважають Четвертою промисловою революцією. Технологічні революції характеризуються довготривалим впливом на всі галузі економіки та суспільного життя завдяки дифузії та самовдосконаленню базової технології. Оцінки можливого впливу/ефекту цифровізації на окремі галузі та групи галузей світової економіки містяться в доповіді Всесвітнього економічного форуму (WEF) [2, с. 171].

Цей процес за допомогою інноваційних технологій забезпечує новий рівень ведення бізнесу, участь у глобальних цифрових платформах та ефективно реорганізує економічну модель загалом.

Оскільки операції з цінними паперами пов'язані зі збиранням, зберіганням та обробленням великих обсягів інформації, функціонування фондового ринку тісно пов'язане з використанням інформаційних технологій. Не менш важливим є той фактор, що саме під впливом цифрових інновацій відбувається трансформаційний процес фондового ринку. Трансформація фондового ринку – це форма або розвиток системи, за якою вона переходить у якісно новий стан зі зміною її просторово-часової організації.

Цифровізація, або діджиталізація, включає широкий спектр радикальних інновацій, що не лише створюють нові можливості ведення бізнесу та участі у глобальних цифрових платформах, але й якісно трансформують саму еконо-

Таблиця 2

Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих Комісією протягом січня-грудня 2020 року

Період	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн. грн.				Кількість випусків, шт.
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Страхові компанії	Загальний обсяг зареєстрованих випусків	
Січень	4 774,64	200,00	0,00	4 974,64	24
Лютий	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Березень	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Квітень	5 992,00	0,00	0,00	5 992,00	2
Травень	3 398,16	0,00	0,00	3 398,16	14
Червень	13 642,00	0,00	0,00	13 642,00	6
Липень	341,62	0,00	0,00	341,62	7
Серпень	310,00	0,00	0,00	310,00	10
Вересень	200,00	0,00	0,00	200,00	4
Жовтень	495,55	0,00	0,00	495,56	7
Листопад	530,02	0,00	0,00	530,02	12
Грудень	3 065,00	0,00	0,00	3 065,00	10
Усього	32 749,00	200,00	0,00	32 949,00	96

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [1]

мічну модель. До найбільш важливих каналів, через які відбувається трансформація фондового ринку, можна віднести технології комунікації, технології збирання та оброблення інформації, штучний інтелект, біометрію, криптографію, «хмарні» технології, технології розподіленого реєстру, фінансові технології (фінтех) [2, с. 172].

Отже, розглянемо більш детально кожен із цих інструментів.

З появою ІКТ (інформаційних комп'ютерних технологій) фінансові послуги почали поширюватися на значно більше коло споживачів. Для підвищення рівня зручності отримання інформації про стан рахунків, здійснення та отримання платежів, покращення процесу купівлі товарів на різних ринках доцільно використовувати альтернативні види платежів (електронні та цифрові гаманці, QR-платежі (Quick Response)) та додатки, що ґрунтуються на «хмарних» технологіях. Саме завдяки альтернативним видам платежів трансформації на фондовому ринку зазнали такі канали.

1) Форми розрахунків (інтернет-гаманці, шлюзи прийому онлайн-платежів і швидкі кредити). Серед найкращих світових зразків електронних гаманців можна виділити "Buypass" (Норвегія), "Proton" (Бельгія), "CashCard" (Швеція), "Geldkarte" (Німеччина), "Citizencard" (Велика Британія). В Україні нині найбільш використовуваними та затребуваними є електронний гаманець "NFC" від «Приватбанку» та «ОщадРау» від «Ощадбанку». Проте функціонал вітчизняних додатків не є досконалим, це пояснюється тим, що часто споживачеві потрібно використовувати кілька різних електронних гаманців для проведення операцій різного виду.

2) Система управління активами клієнтів (онлайн-системи з управління активами, наприклад робоедвайзінг – підбір інвестиційного портфеля за допомогою комп'ютерних алгоритмів). З 2017 року на території України функціонує робоедвайзер "HUG'S". Ця платформа є найкращим варіантом для України, оскільки компанія визначає індивідуальні ризик-профілі клієнтів та здійснює оптимізацію за "Modern Portfolio Theory" (MPT). Оскільки український фондовий ринок починає функціонувати активніше, є вірогідність, що користувачі почнуть інвестувати статистично значущі кошти в новий клас активів (наприклад, криптоактиви) або істотно змінять структуру активів, в цьому разі алгоритм автоматично ребалансує базову структуру під нову тенденцію [3].

3) Моделі кредитування (краудфандинг, пірінгові системи, балансове кредитування). Нині найбільш популярними вітчизняними платформами є "Big Idea", "Na-Starte". Певні особливості краудфандингу в Україні порівняно зі світовою практикою пояснюються незадовільним рівнем його розвитку, більш низьким рівнем конкуренції серед його видів, що перешкоджає формуванню цифрової економіки в країні та активізації структурного оновлення економіки [4].

Основною перевагою використання інформаційних комп'ютерних технологій є миттєве переміщення інформації між учасниками фондового ринку у глобальному просторі, а це означає суттєве зменшення трансакційних витрат учасників, пов'язаних із пошуком та аналізом інформації. Проте існують і мінуси. Зміна технологій надання інформації та комунікації трансформує не лише роль транснаціонального капіталу, але й вплив іноземних філій на країни перебування. За допомогою портфельного інвестування вони здійснюють необмежений вплив на ринки. Технології не мають кордонів, вони створюють умови для миттєвого переміщення капіталу в ті юрисдикції, які є менш регульованими. Таким чином, у глобальній цифровій економіці транснаціональний капітал став практично непідконтрольним фінансовим інститутам [2, с. 172].

Розглянемо наступний показник, а саме зміну технологій збирання та оброблення інформації.

Нині великі обсяги неструктурованих (наприклад, електронних листів, інтернет-трафіку) та структурованих (наприклад, баз даних) даних позначають вільним терміном "Big Data" (BD). Аналіз цих даних неможливо здійснити за допомогою традиційних аналітичних інструментів.

В Україні нині "Big Data" застосовують тільки вузькопрофільні компанії, які спеціалізуються на збиранні та аналізі великих баз даних (наприклад, "Artelligence", "BIG DATA UA"). Оскільки біржові інвестиційні фонди розростаються, а ринкові правила змінюються, з'являється програмне забезпечення, що прораховує ризики факторних інвестицій. Великі обсяги даних стають критично важливими для процесу управління та контролю фінансів.

Аналітика великих даних (Big Data Analytics, BDA) є одним із найбільш актуальних завдань у сучасному бізнесі. За оцінками компанії "Frost & Sullivan" ("TAdviser у Frost & Sullivan", 28 січня 2019 року), у 2021 році загальний обсяг світового ринку аналітики великих даних збільшиться порівняно з показником 2016 року більш ніж у 2,5 рази, склавши \$67,2 млрд. зі щорічним темпом зростання на рівні 35,9%. Найбільшим виробником BDA-програм є "Oracle", яка у 2018 році заробила на цьому ринку майже \$8 млрд., що відповідає частці 13,2%. Друге місце посідає "Microsoft" з 11,7% присутності. Щодо України, то серед основних проблем цієї галузі слід назвати відсутність передбачуваного та послідовного оподаткування, низький рівень захисту прав інтелектуальної власності, непослідовний захист від невідповідної практики державних органів і захист прав інвесторів, неструктуроване просування українських IT та креативних галузей за кордоном, нерозвинені ринки фінансових і венчурних інвестицій [5, с. 48–49].

Наступним каналом трансформації фондового ринку є впровадження цифрових систем бізнес-аналітики.

Цифровізація економіки передбачає використання в бізнес-аналізі “Business intelligence” (в скороченому вигляді прийнято BI) – комп’ютерних методів та інструментів (вони використовуються організаціями для переведення транзакційної ділової інформації в таку форму, яку б могла читати людина, водночас вона використовується бізнес-аналізом), а також засобів для роботи з масивами обробленої інформації [6, с. 36].

У світовій практиці найбільш поширеними інструментами для аналізу великих обсягів даних є “Hadoop”, “Xplenty”, “CDH”, “Apache Cassandra” тощо. У вітчизняній практиці поширене використання “Apache Spark”. Порівняно з наданим у “Hadoop” механізмом “MapReduce” “Spark” забезпечує у 100 разів більшу продуктивність під час оброблення даних у пам’яті й у 10 разів під час розміщення даних на дисках. Різке розширення даних спільно зі штучним інтелектом дають змогу автоматизувати продаж активів за допомогою так званих інтелектуальних контрактів.

Не менш важливим трансформаційним каналом є блокчейн-технології.

Блокчейн (від англійських слів “block” – «блок», “chain” – «ланцюг») – розподілена мережа, технологія, що дає змогу відкрито та надійно реєструвати інформацію, простежувати шлях транзакцій та зменшувати транзакційні витрати. Блокчейн є основою для застосування криптовалют. В Україні використання блокчейну активно почалося в останні кілька років. За даними Асоціації Блокчейн України, у 2017 році було засновано 32% усіх компаній, які застосовують технологію. Більшість засновників українських блокчейн-компаній прийшли до сфери з програмування та розробки (38%); фінансів, інвестицій та трейдингу (38%); криптографії та криптовалют (32%); маркетингу та реклами (12%). На цьому етапі в Україні, як і в більшості інших країн, відсутнє спеціальне правове регулювання технологій блокчейну [7].

Технологія блокчейну трансформує облікову та розрахункову структури фондового ринку, під час переведення реєстрів власників цінних паперів у цифровий формат стають непотрібними послуги реєстраторів. Крім того, зміняться функції та технологія роботи фондових бірж [2, с. 173].

Щодо використання штучного інтелекту на фондовому ринку, то тут він особливо необхідний. Це пов’язано з тим, що на фондовому ринку оперують величезними, постійно оновлюваними обсягами даних, які потребують управління. Штучний інтелект забезпечує можливість індивідуального консультування з питань управління фінансами, стають можливими автоматизація та роботизація процесу спілкування з клієнтами.

Останнім каналом трансформації фондового ринку є впровадження фінансових технологій (фінтеху).

Цей термін використовується для позначення не лише фінансових технологій як продукту,

але й розробників продуктів та компаній-операторів альтернативних платіжних та розрахункових систем. Екосистема фінтеху поєднує всіх учасників фінансового ринку, таких як фінтех-стартапи, регулятори, банки, міжнародні платіжні системи, асоціації банкірів та фінансистів, інкубатори, акселератори, постачальники [2, с. 174].

Є очевидним, що нині фінтех-ринок України, який оцінюється в 650 млн. дол., не може конкурувати з європейським ринком чи ринком США; зі всієї кількості вітчизняних фінтех-компаній 48% перебувають на етапі масштабування бізнесу, 24% – на етапі початку продажів, 7% пропонують мінімально життєздатний продукт, 1% має тільки план реалізації ідеї. Кількість зрілих компаній, які працюють на ринку фінтеху, становить 19%. Вітчизняний fintech-сектор перебуває на стадії становлення й значно поступається західним країнам; стрімкий розвиток галузі почався у 2014 році, нині в Україні нараховується більше ста компаній-учасниць українського фінтех-ринку, причому їх більшість не має довготривалого практичного досвіду. Очевидною є необхідність подальшого удосконалення регулювання fintech-сектору, насамперед створення відповідної законодавчої бази; відчувається потреба у формуванні розвинутої екосистеми для бізнесу стартапів за зразком зарубіжних країн та наявності акселераторів, які би сприяли фінтех-компаніям у нарощенні обсягів діяльності на перших етапах розвитку. Актуальним є визначення шляхів розвитку інноваційного фінансового ринку, способів налагодження стратегічного партнерства з традиційними учасниками фінансового сектору [8, с. 18–20].

Висновки. У дослідженні проаналізовано особливості становлення та функціонування фондового ринку України. Окреслено проблеми, напрями та перспективи його розвитку в умовах діджиталізації економіки. Розкрито сутність фондового ринку як необхідного елементу інфраструктури ринкової економіки.

Хоча фондовому ринку України притаманні високі потенціал і великі перспективи розвитку, він все ще перебуває на етапі свого становлення як інструменту перерозподілу капіталу. Йому властиві потреба у вдосконаленні нормативно-правової бази, брак кваліфікованих кадрів, недостатня ліквідність, непрозорість інформації, недостатній ступінь капіталізації, потреба в розвитку інфраструктури ринку, незнання громадян щодо реальних можливостей фондового ринку, недотримання прав інвесторів. Проаналізувавши стан та динаміку розвитку фондового ринку, можемо зазначити, що кількість акцій в обігу є незначною.

Отже, така ситуація вимагає вжиття заходів щодо підвищення ефективності функціонування цього ринку. До них потрібно віднести сприяння проведенню більшості торгів на біржах, покращення нормативно-правової бази, забез-

печення розвитку інтернет-трейдингу, введення інноваційних інструментів на біржових ринках, інтеграцію у світові ринки, вдосконалення інфраструктури фондового ринку, пошук альтернативних механізмів та інструментів щодо взаємодії учасників ринку, заохочення іноземних інвесторів тощо.

Процес трансформації фондового ринку країни супроводжується активним використанням новітніх інформаційних технологій, що забезпечується цифровізацією економіки. Діджиталізація не лише включає ширші можливості щодо ведення бізнесу й доступ до глобальних цифрових платформ, але й трансформує економічну модель загалом. До її основних каналів належать технології комунікації, технології збирання та оброблення інформації, штучний інтелект, біометрію, криптографію, «хмарні» технології, технології розподіленого реєстру, фінансові технології тощо.

Проте необхідно зазначити, що, незважаючи на їх очевидний розвиток, ці канали все ще не досягли рівня європейського ринку чи ринку США, тому вимагають подальшого вдосконалення їх складових частин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку. *Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку*. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights> (дата звернення: 24.03.2021).
2. Калач Г. Цифрова трансформація фондового ринку. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2018. № 2(52). С. 171–177.
3. Абетка для інвестора: що таке робоедвайзер. *Mind Club*. URL: <https://mind.ua/openmind/20199335-abetka-dlya-investora-shcho-take-roboedvajzer> (дата звернення: 24.03.2021).
4. Краудфандинг: сутність, стан та особливості діяльності в Україні. *Business Law*. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/craundfunding-v-ukraini-t>
5. Моторина Т., Приходько К. Місце України на світовому ринку технологій Big Data. *Нові джерела та методи поширення даних у статистиці*: матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 6 грудня 2019 року). Київ, 2019. С. 47–49.
6. Коляденко С., Ушкаленко І. Бізнес-аналіз як базис розвитку цифрової економіки. *Економіка та управління АПК*. 2018. № 2(143). С. 34–38.
7. «Попереду планети всієї»: які компанії займаються блокчейном в Україні. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2019/10/9/652378> (дата звернення: 26.03.2021).
8. Гаврилко Т., Антонова Р. Fintech: зарубіжний досвід та особливості розвитку в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. № 29. С. 17–22.

REFERENCES:

1. Analytical information is in relation to fund market development. An official site of the National commission is on securities and fund market. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights> (accessed 24 March 2021).
2. Kalach G. (2018). Digital transformation of fund market. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, no. 2(52), pp. 171–177.
3. The alphabet for the investor: what is a roboadvisor. (2019). *Mind Club*. Retrieved from: <https://mind.ua/openmind/20199335-abetka-dlya-investora-shcho-take-roboedvajzer>
4. Crowdfunding: essence, state and features of activity in Ukraine. (2019). *Business Law*. Retrieved from: <https://www.businesslaw.org.ua/craundfunding-v-ukraini-t>
5. Motoryna T., Prykhodko K. (2019). Mistse Ukrainy na svitovomu rynku tekhnolohii Big Data [Ukraine's place in the global Big Data technology market]. Proceedings from: *XVII International scientific and practical conference on the occasion of the day of statistics "New sources and methods of data dissemination in statistics"* (Ukraine, Kyiv, December 6th, 2019) (ed. O. Osaulenko), Kyiv: Information and analytical agency, pp. 47–49.
6. Kolyadenko S., Ushkalenko I. (2018). Biznes-analiz yak bazys rozvytku tsyvrovoi ekonomiky [Business analysis as a basis for the development of the digital economy]. *Economics and Management of AIC*, vol. 2, no. 143, pp. 34–38.
7. "Ahead of the whole planet": which companies deal with blockchain in Ukraine (2019). *Economic truth*. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/projects/fintech/2019/10/9/652378>
8. Gavrillo T., Antonova R. (2020). Fintech: zarubizhnyi dosvid ta osoblyvosti rozvytku v Ukraini [Fintech: foreign experience and features of development in Ukraine]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, vol. 29, pp. 17–22.

СЕКЦІЯ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.01

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-26>**Кушнір Л.А.**

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу*

Коркушко О.Н.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Подільського спеціального навчально-реабілітаційного
соціально-економічного коледжу*

Кушнір В.О.

*кандидат економічних наук,
бухгалтер аутсорсингової компанії, м. Київ*

Kushnir Lyudmila

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Senior Lecturer at the Department of Accounting and Taxation
Podilsky special education and rehabilitation socio-economic college*

Korkushko Oleg

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Senior Lecturer at the Department of Accounting and Taxation
Podilsky special education and rehabilitation socio-economic college*

Kushnir Volodymyr

*PhD in Economics,
accountant of an outsourcing company, Kyiv*

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ: ЕЛЕМЕНТИ ТА ОБ'ЄКТИ

ACCOUNTING POLICY AND ORGANIZATION: ELEMENTS AND OBJECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання облікової політики підприємства, організації обліку, особливостей впливу на них їх об'єктів та елементів. Актуальність дослідження зумовлена тим, що, функціонуючи в глобальній економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових результатів і ресурсів, за якого воно стабільно зберігало би здатність безперебійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед своїми діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками. Облікова політика є не лише сукупністю методик задля формування звітності, але й інструментом організації та управління бухгалтерським обліком на підприємстві. Облікова політика підприємства регламентує методику ведення бухгалтерського обліку, а організація обліку передбачає організацію облікового процесу та праці облікового апарату. Облікова політика прописується наказом про облікову політику підприємства, що містить опис методичних принципів, питань техніки та організації бухгалтерського обліку. Облікова політика підприємства містить низку елементів, від яких залежить результат фінансової діяльності. Об'єкти облікової політики здебільшого збігаються з об'єктами бухгалтерського обліку, а елементами облікової політики є альтернативні варіанти обліку окремих об'єктів. Запропоновані напрями впливу елементів облікової політики під час формування тих чи інших показників фінансової звітності та фінансових результатів задля прийняття оперативних управлінських рішень.

Ключові слова: бухгалтерський облік, облікова політика, елементи та об'єкти облікової політики, організація обліку, фінансові результати.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы учетной политики предприятия, организации учета, особенностей влияния на них их объектов и элементов. Актуальность исследования обусловлена тем, что, функционируя в глобальной экономике как субъект предпринимательской деятельности, каждое предприятие должно обеспечивать такое состояние своих финансовых результатов и ресурсов, при котором оно стабильно сохраняло бы способность бесперебойно исполнять свои финансовые обязательства перед своими деловыми партнерами, государством, владельцами, наемными рабочими. Учетная политика является не только совокупностью методик с целью формирования отчетности, но и инструментом организации и управления бухгалтерским учетом на предприятии. Учетная политика предприятия регламентирует методику ведения бухгалтерского учета, а организация учета предусматривает организацию учетного процесса и работы учетного аппарата. Учетная политика прописывается приказом об учетной политике предприятия, который содержит описание методических принципов, техники и организации бухгалтерского учета. Учетная политика предприятия содержит ряд элементов, от которых зависит результат финансовой деятельности. Объекты учетной политики в большинстве случаев совпадают с объектами бухгалтерского учета, а элементами учетной политики являются альтернативные варианты учета отдельных объектов. Предложены пути влияния элементов учетной политики при формировании тех или иных показателей финансовой отчетности.

и финансовых результатов с целью принятия оперативных управленческих решений.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, элементы и объекты учетной политики, организация учета, финансовые результаты.

ANNOTATION

In the article is considered the problem of accounting policy of the enterprise, the organization of accounting, and the peculiarities of the impact on them of their objects and elements. The urgency of the study is due to the fact that functioning in the global economy as a business entity; each company must provide a state of its financial results and resources, in which it would stably retain the ability to continuously carry out its financial resources to its employees. Accounting policy is not only a set of methods for reporting, but also a tool for organizing and managing accounting in the enterprise. Along with highlighting the features of the accounting policy of a particular enterprise, it is recommended to use conventional accounting materials and workflow charts, job descriptions, automated accounting projects, plans for what will be the organization of accounting in this industry. At the same time, the use of constituent documents, which are devoted to the basic principles and structure of economic and organizational activities, which overlap with the organization of accounting and accounting policy, their objects and elements, has become important. Acquiring in market conditions not imaginary, but real financial independence, bearing real economic responsibility for efficiency of managing and for timely performance of financial obligations, the enterprises are capable to reach stability of the finances, only at strict observance among which principles, obtaining maximum profit at minimum cost and rationally organized accounting and accounting policy. This condition is decisive for the formation of the financial condition of the enterprise – a complex, integrated in many respects characteristics of the quality of its activities. The accounting policy of the enterprise regulates the method of accounting, and the organization of accounting provides for the organization of the accounting process and the work of the accounting staff. The accounting policy is prescribed by the order on the accounting policy of the enterprise, which contains a description of methodological principles, issues of technology and organization of accounting. The accounting policy of the enterprise contains a number of elements on which the result of financial activity depends. The objects of accounting policy in most cases coincide with the objects of accounting, the elements of accounting policy are alternative options for accounting of individual objects provided by regulations; accounting estimates include the amounts of financial statements that were calculated by the management of the enterprise, and are acceptable in accordance with the provisions of accounting for the impossibility of determining their exact values. In the article proposed the directions of influence of the elements of accounting policy in the formation of certain indicators at financial statements and financial results in order to make operational management decisions.

Key words: accounting, accounting policy, elements and objects of accounting policy, organization of accounting, financial results.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки відзначається цілою низкою тенденцій, які безпосередньо впливають на розвиток системи обліку. Постійний розвиток економічних відносин, що здійснюється під впливом різних чинників, зумовлює необхідність перманентного реформування вітчизняної системи бухгалтерського обліку, його постійної синхронізації зі змінами умов господарювання, в тому числі спричиненими розвитком цифровізації пандемією. Наслідком впровадження змін є залучення із зарубіжної практики значної кількості якісно нових понять та явищ, одним із яких є облікова політика, яка у кожного суб'єкта господарювання індивідуальна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні питання облікової

політики та організації обліку, а також ролі їх елементів та об'єктів є предметом досліджень таких науковців, як М.С. Пушкар, П.Я. Хомин, Т.В. Барановська, В.А. Кулик, Л.К. Сук, В.М. Гаврилюк, В.М. Жук, М.Г. Михайлов, І.А. Герасимович, М.Т. Щирба, М.В. Патарідзе-Вишинська. Проте окремі питання потребують подальшого вдосконалення та уточнення з урахуванням того, що облікова політика та організація обліку постійно вдосконалюються до вимог часу та міжнародних стандартів, отже, вимагають перегляду відповідно до змін їх елементи та об'єкти.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на докладні дослідження питань облікової політики та організації обліку, в нормативно-правових документах та літературних джерелах відсутній єдиний підхід, який би тією чи іншою мірою відображав вплив їх елементів та об'єктів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення можливих моментів впливу на облікову політику та організацію обліку їх елементів та об'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із ключових питань під час дослідження облікової політики є визначення її структурних елементів.

Складовими аспектами облікової політики в Україні є такі (рис. 1):

1) теоретичні засади бухгалтерського обліку, що базуються на загальнонаукових основах бухгалтерського обліку та основних законодавчих актах, що регулюють діяльність у цій сфері; також включають основні принципи, дотримання яких є основою відображення в обліку господарських операцій;

2) методика – це сукупність методів та критеріїв оцінки, що регламентують облік основних засобів та малоцінних необоротних активів, запасів, фінансових інвестицій, розрахунків, забезпечень, доходів та витрат;

3) практика, що включає безпосереднє ведення обліку на вищеперерахованих ділянках шляхом реєстрації в первинних документах та їх оброблення; відображення господарських операцій відповідно до чинного Плану рахунків; узагальнення інформації в облікових реєстрах вибраної форми обліку; організацію внутрішнього контролю та взаємодії бухгалтерії з іншими службами господарюючого суб'єкта [1, с. 89].

По-іншому складові частини облікової політики розмежовує М.С. Пушкар, який включає в облікову політику такі елементи:

1) теорія облікової політики, яка включає принципи обліку, законодавчі акти, наукові положення конструювання інформаційної системи;

2) методологія обліку, яка складається з принципів та правил отримання, оброблення, фіксації та передачі інформації, правил оцінки, ведення рахунків, критеріїв розмежування основних засобів та малоцінних швидкозношуваних предметів, порядку нарахування амортизації і



Рис. 1. Складові аспекти облікової політики в Україні

Джерело: створено автором на основі джерела [1]

зносу; порядку обліку ремонтів; оцінки запасів та готової продукції; списання витрат майбутніх періодів, порядку визначення обсягу реалізації продукції, порядку обліку та розподілу комплексних витрат і включення їх у собівартість, порядку створення статутного капіталу, формування витрат і доходів та інших питань;

3) технологія обліку, яка містить такі елементи:

- план рахунків обліку;
- форми обліку;
- послідовність проходження документів та їх оброблення;
- організація внутрішнього контролю;
- організація складання регістрів обліку та форм звітності;
- проведення інвентаризації майна та зобов'язань;

4) організація обліку, яка передбачає визначення структури бухгалтерії, централізовану чи децентралізовану систему оброблення інформації, розроблення інструкцій, внутрішніх стандартів, спосіб ведення обліку, взаємодію бухгалтерії з іншими службами та інші сторони діяльності бухгалтерського апарату [2, с. 15].

Комбінуючи представлені складові частини, вчені розмежовують в обліковій політиці такі аспекти:

- методичний та організаційний [3, с. 25];
- організаційно-технічний та методичний [4, с. 38];
- методичний, технічний та організаційний [2, с. 30].

Вивчення чинного законодавства, зокрема Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (розділ III «Організація та ведення бухгалтерського обліку») [5], дало змогу встановити, що право підприємства на самостійне встановлення облікової політики визначається одночасно з правами на самостійне визначення форми організації бухгалтерського обліку; розроблення системи управлінського обліку, звітності та контролю господарських операцій; встановлення правил документообігу та технології оброблення облікової інформації, додаткової системи рахунків і регістрів аналітичного обліку, тому вважаємо,

що облікова політика підприємства та організація обліку на підприємстві є взаємопов'язаними поняттями, проте різними за своїм змістом.

Підтверджує цю тезу зміст Листа Міністерства фінансів України «Про облікову політику», яким чітко встановлено перелік елементів облікової політики, що мають бути відображені у розпорядчому документі про облікову політику. Відповідно до зазначених науковцями аспектів облікової політики, усі вони належать до методичного аспекту [6], аналогічна інформація щодо складових частин облікової політики наводиться в інших нормативно-правових актах та Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства [7].

Виходячи з вищевикладеного, зазначаємо, що поняття «облікова політика» включає лише методичний аспект, оскільки усі інші її аспекти (технічний, організаційний) автор вважає за не-обхідне відносити до аспектів організації обліку на підприємстві та не включає їх до облікової політики підприємства [3, с. 31].

Таким чином, облікова політика підприємства регламентує методику ведення бухгалтерського обліку, а організація обліку передбачає організацію облікового процесу та праці облікового апарату.

Такий підхід не є однозначним, оскільки окремими вченими обґрунтовується теза про те, що поняття облікової політики є ширшим за поняття «організація обліку» та включає до свого складу останню [3].

Тезу про те, що облікова політика є частиною організації обліку на підприємстві, затверджено також на законодавчому рівні. Зокрема, у Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства (п. 1.3) зазначається, що «облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві».

У нашому дослідженні облікова політика підприємства розглядається як частина організації обліку, отже, не повинна включати в себе такі елементи:

- тип організаційної структури апарату бухгалтерії (простий, лінійно-штабний, комбінований);
- форма ведення фінансового обліку;
- організація внутрішньогосподарського (управлінського) обліку;
- відбір облікових номенклатур тієї інформації, яка потрібна для відображення об'єктів бухгалтерського та особливо управлінського обліку;
- визначення форм і змісту альбомів первинних документів, облікових регістрів, звітності, графіків документообігу, бухгалтерського діловодства;
- вибір оптимального варіанта комплексу взаємопов'язаних, сумісних засобів обчислювальної та оргтехніки, програмного забезпечення, вирішення інших важливих питань, пов'язаних з упровадженням системи «людина – машина – середовище»;
- розроблення організаційних регламентів, а саме положень про бухгалтерію підприємства та кожний топологічний її підрозділ, посадових інструкцій для кожного виконавця, відповідних

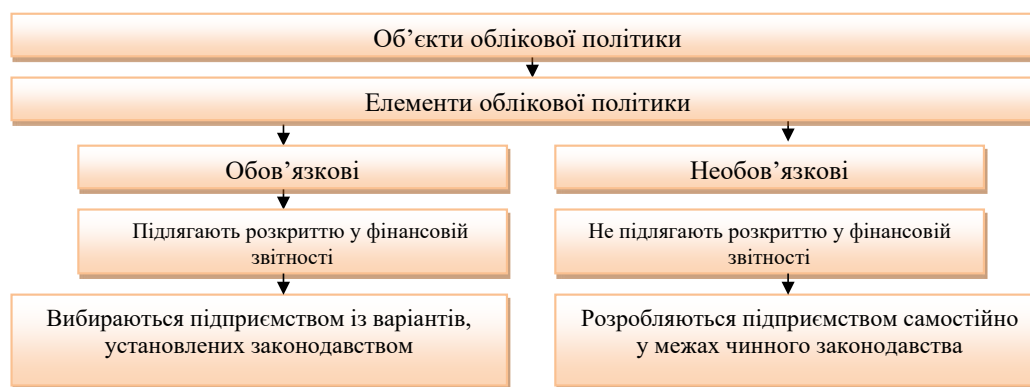


Рис. 2. Співвідношення об'єктів та елементів облікової політики

Джерело: [9, с. 19]

зведених, структурних та індивідуальних графіків виконання облікових робіт, регламентів окремих облікових операцій, які виконують працівники інших структурних підрозділів підприємства (начальники цехів, завідувачі складами тощо);

– створення системи матеріальної відповідальності, яка би поєднувала вимоги загальнодержавних та внутрішньогосподарських нормативно-правових актів щодо переліку матеріально відповідальних осіб, укладання договорів, що передбачають індивідуальну чи колективну (бригадну), повну чи обмежену відповідальність, умови її настання, порядок визначення тощо, регламентацію процесу тимчасової заміни чи звільнення матеріально відповідальних осіб;

– розроблення обґрунтованих регламентів внутрішньогосподарських ревізій, інвентаризацій, інших форм і методів контролю, а також комплексу аналітичних робіт [8, с. 115].

У процесі визначення об'єктів та елементів облікової політики автори дослідження поділяють позицію М.С. Пушкаря та М.Т. Щирби [10, с. 63], Т.В. Барановської [9, с. 21]. Об'єктом облікової політики підприємства є об'єкт обліку, щодо якого нормативно-правовими документами передбачено альтернативні варіанти обліку. Елемент облікової політики – це конкретно вибраний або самостійно розроблений підприємством з огляду на умови та специфіку його діяльності спосіб (прийом) або процедура обліку конкретного об'єкта облікової політики. Співвідношення об'єктів та елементів облікової політики, а також їх види наведено на рис. 2.

У цьому разі Т.В. Барановська до елементів облікової політики включає їх обидва такі види:

– елементи облікової політики, що вибираються підприємством із запропонованих на законодавчому рівні альтернатив;

– елементи облікової політики, що розробляються підприємством самостійно [9, с. 18].

Недоліком запропонованої класифікації є відсутність в обліку поняття, яке би повною мірою характеризувало першу групу елементів облікової політики та було введено до облікової термінології, вирішення зазначеної проблеми дало б змогу удосконалити понятійний апарат облікової політики.

Аналіз елементів облікової політики, представлених у Методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства, дає змогу стверджувати, що вони переважно висвітлюють методичний аспект бухгалтерського обліку. Цілком справедливим було би підтримати позицію І.А. Герасимович про те, що облікова політика в сучасних умовах – це перш за все розширення її об'єктів та суб'єктів, а також пов'язаних із ними регуляторів, які здійснюють це через сукупність організаційних методичних способів, прийомів та процедур. При цьому нові елементи облікової політики необхідно включити за видами обліку активів (основних засобів, виробничих запасів незавершеного виробництва тощо) та пасивів (власного капіталу, довгострокових і короткострокових зобов'язань тощо) до окремих розділів Положення про облікову політику підприємства [11, с. 52].

Висновки. Отже, поняття «елементи облікової політики» включає дві складові частини, такі як власне (безпосередньо) елементи облікової політики та облікові оцінки. У цьому разі власне елементами облікової політики є способи, методи, прийоми обліку окремих об'єктів, що вибираються підприємством з альтернативних варіантів, наведених у нормативно-правових актах (наприклад, методи нарахування амортизації основних засобів, методи оцінки вибуття запасів, способи обліку готової продукції). У сучасних умовах виживання підприємства в конкурентному середовищі залежить від раціональної організації обліку та впливу облікової політики на фінансову звітність, результатів діяльності та фінансового стану підприємства, що досягається за допомогою підвищення ефективності виробництва на основі економічного використання всіх видів ресурсів, зниження витрат, виявлення наявних резервів підвищення виробництва продукції та прийняття управлінських рішень щодо забезпечення ефективності фінансової діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Патарідзе-Вишинська М.В. Облікова політика: теорія і практика URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_1/09pmvtip.pdf.

2. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2010. 260 с.
3. Хомин О.П. Облікова політика в контексті методологічного обґрунтування сутності дефініцій. URL: <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:z5gMCTS>
4. Гаврилюк В.М., Жук В.М., Михайлов М.Г. Облікова політика підприємства : навчальний посібник. Київ : Юр-Агро-Веста, 2007. 326 с.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-140> (дата звернення: 19.05.2020).
6. Про облікову політику : Лист Міністерства фінансів України від 21 грудня 2005 року за № 31-34000-10-5/27793. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2779201-05/sp:java:~max20>
7. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року за № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru>
8. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.
9. Барановська Т.В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2005. 21 с.
10. Щирба М.Т. Облікова політика в системі управлінського обліку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2011. 338 с.
11. Герасимович І.А. Організація облікової політики сучасного підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 7. С. 52.
2. Pushkar, M.S. (2010) *Teoriia i praktyka formuvannia oblikovoi polityky* [Theory and practice of accounting policy formation]: monograph. Ternopil: Kart-blansh, 260 p.
3. Khomyn, O.P. (2012) *Oblikova polityka v konteksti metodolohichnoho obgruntuvannia sutnosti defynitsii* [Accounting policy in the context of methodological substantiation of the essence of definitions]. URL: <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:z5gMCTS>
4. Havryliuk, V.M., Zhuk, V.M., Mykhailov, M.H. (2007) *Oblikova polityka pidpryemstva* [Accounting policy of the enterprise]. Kyiv: Yur-Ahro-Vesta, 326 p.
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999) *The Law of Ukraine "About accounting and financial reporting in Ukraine"*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-140>
6. The decree for the Ministry of Finance Ukraine no. 31-34000-10-5/27793 dated December 21, (2005) *Pro oblikovu polityku* [About accounting policy]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2779201-05/sp:java:~max20>
7. The decree for the Ministry of Finance Ukraine no. 635 dated June 27 (2013) *Metodychni rekomendatsii shchodo oblikovoi polityky pidpryemstva* [Methodical recommendations on the accounting policy of the enterprise]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru>
8. Kulyk, V.A. (2014) *Oblikova polityka pidpryemstva: nabutyi dosvid ta perspektyvy rozvytku* [Accounting policy of the enterprise: gained experience and prospects of development]: monograph. Poltava: RVV PUET, 373 p.
9. Baranovska, T.V. (2005) *Oblikova polityka pidpryemstva v Ukraini: teoriia i praktyka* [Accounting policy of the enterprise in Ukraine: theory and practice], Phd synopsis. Kyiv, 21 p.
10. Shchyrba, M.T. (2011) *Oblikova polityka v systemi upravlinskoho obliku* [Accounting policy in the system of management accounting]: monograph. Ternopil: TNEU, 338 p.
11. Herasymovych, I.A. (2018) *Orhanizatsiia oblikovoi polityky suchasnoho pidpryemstva* [Organization of accounting policy of a modern enterprise]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 7, p. 52.

REFERENCES:

1. Pataridze-Vyshynska, M.V. (2009) *Oblikova polityka: teoriia i praktyka* [Accounting policy: theory and practice]. URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_1/09pmvtp.pdf

УДК 657:339

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-27>**Наумова Т.А.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку**Харківського державного університету харчування та торгівлі***Топоркова О.В.***кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та обліку**Харківського державного університету харчування та торгівлі***Янчева І.В.***доцент кафедри фінансів та обліку**Харківського державного університету харчування та торгівлі***Naumova Tatiana***Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting
Kharkiv State University of Food Technology and Trade***Toporkova Olena***Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Professor of the Department of Finance and Accounting
Kharkiv State University of Food Technology and Trade***Yancheva Inna***Associate Professor of the Department of Finance and Accounting
Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN THE ELECTRONIC COMMERCE SYSTEM

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена оцінюванню стану розвитку онлайн-торгівлі в умовах пандемії COVID-19. Показано вплив карантинних умов пандемії COVID-19 на сферу електронної комерції, визначено тенденції змін у різних сферах діяльності. Розглянуто та узагальнено поняття інтернет-торгівлі, наведено основні стратегії просування та їх зміст, розглянуто засоби комунікації. Встановлено, що у сучасних умовах інформаційної економіки наявність власного вебсайту торгово-виробничих підприємств є нагальною необхідністю і вимогою часу. Зазначено, що витрати, пов'язані з адмініструванням сайту (заробітна плата вебмайстра, плата за хостинг), у бухгалтерському обліку необхідно відносити до витрат на збут та обліковувати на рахунку 93 «Витрати на збут». Встановлено необхідність створення системи аналітичних рахунків для відокремленого обліку доходів і витрат операційної діяльності, одержаних (понесених) у системі традиційної та електронної торгівлі.

Ключові слова: інтернет-торгівля, електронна комерція, електронний бізнес, суб'єкти електронного бізнесу, вебсайт, витрати, фінансові результати.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена оцениванию состояния развития онлайн-торговли в условиях пандемии COVID-19. Показано влияние карантинных условий пандемии COVID-19 на сферу электронной коммерции, определены тенденции изменений в различных сферах деятельности. Рассмотрено и обобщено понятие интернет-торговли, приведены основные стратегии продвижения и их содержание, рассмотрены средства коммуникации. Установлено, что в современных условиях информационной экономики наличие собственного вебсайта торгово-производственных предприятий является острой необходимостью и требованием времени. Указано, что расходы, связанные с администрированием сайта (заработная плата вебмастера, плата за хостинг), в бухгалтерском учете необхо-

димо относить к расходам на сбыт и учитывать на счете 93 «Расходы на сбыт». Установлена необходимость создания системы аналитических счетов для обособленного учета доходов и расходов операционной деятельности, полученных (понесенных) в системе традиционной и электронной торговли.

Ключевые слова: интернет-торговля, электронная коммерция, электронный бизнес, субъекты электронного бизнеса, вебсайт, расходы, финансовые результаты.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of accounting and analytical support of e-commerce the quarantine period due to the COVID-19 pandemic. The concept of Internet trade is considered and summarized, the main promotion strategies, their content are given, and the means of communication are considered. The authors showed the impact of the pandemic's quarantine conditions on the e-commerce industry and identified trends in changes in various fields of activity. The directions of economic activity evolution influenced by information and innovation technologies were identified. Used in the study methods of systematization and generalization during the consideration of a number of normative-legal ones acts regulating the activities of e-commerce enterprises in Ukraine. It was determined that a constant development of information and communication technologies and its use in cognitive process is substantiated by e-theory. It has been established that in modern conditions of the information economy, the presence of its own website for trade and industrial enterprises is a requirement of the time. It is indicated that the costs associated with the administration of the site (webmaster's salary, hosting fees), in accounting, must be included in sales costs and accounted for on account 93 "Sales costs". It was proposed to predict accounting development tendencies using self-organized criticality and global determinism principles to make long and short-term forecasts respectively. The methodology accounting of incomes, expenses and financial results of trade and production enterprises in the section of traditional and electronic

commerce is described. The system for accounting the income, expenses and financial results is considered taking into account the sphere of activity of the enterprise. The list of competencies and skills needed for future professionals was determined. The trends in accounting development cover three dimensions of accounting: scientific, practical and educational.

Key words: internet-trade, electronic commerce, electronic business, intangible products which, e-business entities, website, costs, financial results.

Постановка проблеми. Задля зацікавлення клієнтів та утримання позицій на вітчизняному ринку торгово-виробничі підприємства повинні застосовувати сучасні ефективні механізми формування та підтримання іміджу товарів, зокрема, за допомогою вдосконалення просування товарів і послуг в мережі Інтернет. Величезними темпами зростає кількість користувачів Інтернету, оскільки мільйони людей щодня, не виходячи з дому, купують різні товари в електронних магазинах. Особливо актуальним це питання постає в умовах поширення коронавірусу COVID-19. Витрати у системі електронної торгівлі завжди були під пильною увагою контролюючих органів, тому документальне оформлення таких заходів необхідне для підтвердження взаємозв'язку інформації про обсяги продажу в мережі Інтернет із господарською діяльністю торгово-виробничих підприємств. Наявна номенклатура бухгалтерських рахунків не надає адекватної інформації користувачам про витрати підприємства в системі електронної торгівлі, що значно ускладнює проведення ефективної маркетингової політики на основі використання обліково-аналітичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема використання елементів електронної комерції під час торгівлі товарами завжди викликала величезну зацікавленість серед науковців у сфері бухгалтерського обліку. Зокрема, цими питаннями займалися Т.М. Артюх, А.В. Бодяковська, М.О. Гончарук, В.А. Кулик, Г.І. Купалова, Г.В. Мацьків, З.П. Мирончук, Н.С. Ціцька, І.Б. Плотніченко, Л.Ю. Патраманська, О.О. Синявська, Л.В. Чижевська. Однак слід зазначити, що питання облікового відображення торговельних операцій та проведен-

ня розрахунків між суб'єктами електронної комерції є недостатньо та неповно дослідженими в економічній літературі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні проблем облікового відображення торговельних операцій між суб'єктами електронної комерції, низка питань, зокрема відображення витрат торгово-виробничих підприємств на створення власного інтернет-магазину, потребує уточнення, що пов'язано зі змінами пріоритетів їх діяльності, зокрема, через суттєвий вплив поширення коронавірусу в Україні та у світі загалом.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ та практичних аспектів інформаційного забезпечення підходів до управління просування товарів і послуг у мережі Інтернет, удосконалення бухгалтерського обліку доходів, витрат і фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання, що займаються комерційною діяльністю через мережу Інтернет.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як стверджує В.А. Кулик, новим видом бізнесу, що є квінтесенцією активних ділових відносин в електронному середовищі, є е-бізнес, перспективність його розвитку найближчим часом підтверджують статистичні дані, наведені у табл. 1 [2, с. 11].

Дослідження деяких науковців щодо стратегії розвитку електронної комерції в період пандемії COVID-19 свідчать про те, що Інтернет стає одним з важливих засобів ведення електронного бізнесу на основі сучасних технологій. Електронна комерція як сфера економіки через фінансові та торговельні транзакції, за допомогою комп'ютерних мереж і бізнес-процесів забезпечує отримання ефективних результатів в нових реаліях. Адекватні зміни з часу оголошення карантину відбувалися і в Україні. Офлайн-продажі змушені були припинитися, поступово, протягом року, почала активно працювати онлайн-торгівля. На початок 2020 р., до пандемії COVID-19, обсяги електронної комерції в Україні склали близько 4% від загального ринку роздрібною торгівлі в країні [3, с.40].

Таблиця 1

Основні показники розвитку е-бізнесу за 2014–2020 рр. [2, с. 11]

Рік	Обіг е-бізнесу			Кількість кінцевих споживачів е-бізнесу		Частка е-бізнесу у загальному світовому обігу		
	млрд. дол. США	темп зростання, %		млрд. осіб	% до загальної кількості населення у світі	%	абсолютне відхилення, в. п.	
		до 2014 р.	до попереднього року				до 2015 р.	до попереднього року
2014	1 336	–	–	1,32	18,1	–	–	–
2015	1 548	115,9	115,9	1,46	20,0	7,4	–	–
2016	1 915	143,3	123,7	1,61	21,8	8,7	+1,3	+1,3
2017	2 352	176,0	122,8	1,77	23,6	10	+2,6	+1,3
2018	2 860	214,1	121,6	1,91	25,5	11,5	+4,1	+1,5
2019	3 418	255,8	119,5	2,07	27,2	13	+5,6	+1,5
2020	4 056	303,7	118,7	–	–	14,6	+7,2	+1,6

На думку О.О. Синявської, електронна торгівля на світовому ринку ототожнюється з поняттям «електронна комерція» [10, с. 130].

Як стверджує Л.Ю. Патраманська, під поняттям електронної комерції розуміють будь-який вид ділової активності суб'єктів господарювання, що провадиться з використанням сучасних інформаційних технологій, систем та комунікаційних засобів задля отримання прибутку та задоволення потреб споживачів [6, с. 78].

А.С. Крутова визначає електронну комерцію як «вид діяльності, спрямованої на отримання прибутку від здійснення операцій в електронному вигляді». Електронною торгівлею автор називає «вид торговельного формату, в рамках якого в електронному вигляді здійснюються товарні операції, у ході яких відбуваються покупки й продажі товарів і послуг, а також переказ грошей» [4, с. 12].

Деяко інше визначення надають Л.А. Радкевич, І.А. Луговська, О.В. Кужилева та М.М. Матвієнко: «інтернет-торгівля – це організація і технологія процесу продажу товарів, у якому повний цикл комерційної трансакції або його частина відбувається електронним засобом з використанням телекомунікаційних мереж, електронних фінансово-економічних інструментів на засадах використання реклами, а також інструментів поширення товарів та послуг у мережі Інтернет» [9, с. 19].

Базовим нормативним документом, який регламентує здійснення інтернет-торгівлі, є Закон «Про електронну комерцію» від 3 вересня 2015 р. № 675-VIII, відповідно до якого інтернет-торгівля належить до електронної торгівлі (яка, згідно зі ст. 3 цього Закону, є господарською діяльністю у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем) [7]. На думку З.В. Задорожного, перевагою Закону України «Про електронну комерцію» є визначення переліку суб'єктів господарювання, що беруть участь у господарській діяльності у сфері електронної комерції, який включає суб'єктів електронної комерції (продавці, постачальники, виконавці та покупці, замовники, споживачі), постачальників послуг проміжного характеру в інформаційній сфері, органи державної влади та органи місцевого самоврядування щодо виконання ними функцій держави або місцевого самоврядування [1, с. 119].

На підставі вивчення запропонованих науковцями визначення терміна «електронна комерція» ми вважаємо, що загалом електронний бізнес – це значно ширше поняття, ніж «електронна комерція». На нашу думку, терміни «електронна комерція» та «електронний бізнес» дещо різняться. Ми вважаємо, що електронну комерцію можна вважати трансакцією, яка здійснюється через комп'ютерну мережу, внаслідок якої право власності або право ко-

ристування товаром чи послугою було передано від однієї особи до іншої. Щодо електронного бізнесу, то це процес, який організація незалежно від форми власності проводить за допомогою мережі пов'язаних між собою терміналів (комп'ютерів, телефонів та інших гаджетів).

Для того щоби розпочати віртуальний бізнес, необхідно перш за все створити вебсайт підприємства, діяльність якого передбачає організаційно-правове та облікове забезпечення. В бухгалтерському обліку витрати на створення вебсайту можна відобразити двома способами: одразу списати їх на витрати підприємства чи капіталізувати, визнавши вебсайт нематеріальним активом.

Ми підтримуємо пропозицію відомих науковців щодо визначення вебсайту суб'єкта господарювання як нематеріального активу, а витрати на його створення – як капітальних витрат [5, с. 105]. Відповідно до п. 4 П(С)БО 8, під нематеріальним активом розуміють немонетарний актив, що не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. Зауважимо, що нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням, а його вартість може бути достовірно визначена [5, с. 105].

Всі витрати на створення вебсайту накопичуються на рахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (ч. 1 ст. 9), підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій, є первинний документ, тому після введення в експлуатацію нематеріального активу на підставі «Акта введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів» (типова форма № НА-1) ці витрати капіталізуються на субрахунок 125 «Авторське право та суміжні з ним права».

На нашу думку, витрати, пов'язані з реєстрацією доменного імені, в бухгалтерському обліку належать до витрат майбутніх періодів, оскільки доменне ім'я реєструється на один (або більше) рік, а рахунок сплачується одразу за весь період реєстрації. Ці витрати повинні обліковуватися на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», а в подальшому вони поступово мають списуватися на витрати на збут. У податковому обліку ці витрати необхідно відносити до валових витрат підприємства як витрати, пов'язані з підготовкою та веденням виробництва й реалізації продукції.

Витрати, пов'язані з адмініструванням сайту (заробітна плата вебмайстра, плата за хостинг), у бухгалтерському обліку необхідно відносити до витрат на збут та обліковувати на рахунку 93 «Витрати на збут». У податковому обліку ці витрати необхідно відносити до складу валових, як і витрати на реєстрацію доменного імені.

У синтетичному обліку створення веб-сайту повинно відображатися таким чином (табл. 2).

Таблиця 2

Відображення обліку створення вебсайту торгово-виробничого підприємства

№	Зміст операції	Дт	Кт
1	Підписано акт виконаних робіт на створення сайту	154	631
2	Відображено суму податкового кредиту	641	631
3	Отримано документи на доменне ім'я	39	631
4	Відображено суму податкового кредиту	641	631
5	Введено в експлуатацію нематеріальний актив	125	154
6	Сплачено заборгованість згідно з актом виконаних робіт	631	311
7	Нараховано заборгованість за хостинг	93	631
8	Відображено суму податкового кредиту	641	631
9	Нараховано зобов'язання, пов'язані з оплатою послуг з адміністрування вебсайту	93	631
10	Відображено суму податкового кредиту	641	631
11	Сплачено за хостинг та за послуги адміністрування вебсайту	631	311

На нашу думку, в умовах жорсткої конкуренції необхідною умовою успішного функціонування на ринку та досягнення максимальної ефективності у задоволенні потреб споживачів необхідно займатися просуванням створеного вебсайту на ринку.

У процесі дослідження ми дійшли висновку, що реалізація товару дистанційним способом – це укладення електронного договору на підставі ознайомлення покупця з описом товару, наданим продавцем у порядку, визначеному Законом «Про електронну комерцію», шляхом забезпечення доступу до каталогів, проспектів, буклетів, фотографій тощо з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, телевізійним, поштовим, радіозв'язком або в інший спосіб, що виключає можливість безпосереднього ознайомлення покупця з товаром або зі зразками товару під час укладення такого договору.

Порядок вчинення електронних правочинів регламентовано розділом III (ст. ст. 10–16) Закону «Про електронну комерцію» [7]. Електронні правочини (між продавцем і покупцем) вчиняються на підставі відповідних пропозицій (оферт). Відповіддю покупця про її прийняття (акцепт) може бути заповнення формуляра заяви (форми) про прийняття такої пропозиції в електронній формі. Причому така заява може бути підписана одноразовим ідентифікатором (алфавітно-цифрова послідовність, отримана під час реєстрації покупця в інтернет-магазині, – так званий пароль).

Покупець (замовник, споживач) повинен отримати підтвердження вчинення електронного правочину у формі електронного документа в момент вчинення правочину.

Розрахунки у сфері електронної комерції можуть здійснюватися таким чином:

- з використанням платіжних інструментів;
- з використанням електронних грошей;
- шляхом переказу коштів;
- шляхом оплати готівкою тощо.

Слід відзначити, що на підставі останніх досліджень ми з'ясували, що в умовах пандемії та поширення коронавірусу COVID-19 найпоширенішою в Україні формою реалізації товарів через інтернет-магазини є торгівля поштою та кур'єрська доставка. Поштою здійснюють продаж винятково непродовольчих товарів.

У синтетичному обліку реалізація товару через інтернет-магазин має відобразитися таким чином (табл. 3).

Ми підтримуємо думку відомих науковців про необхідність виокремлення витрат і доходів, які отримують торгово-виробничі підприємства за умови традиційної та електронної торгівлі, оскільки більшість господарств веде змішану діяльність, використовуючи традиційні канали збуту продукції та продаж продукції через мережу Інтернет [5, с. 109]. Також ми підтримуємо пропозиції стосовно необхідності виділення окремих аналітичних рахунків у робочому плані рахунків суб'єкта бізнесу

Таблиця 3

Відображення обліку реалізації товару через інтернет-магазин торгово-виробничого підприємства

№	Зміст операції	Дт	Кт
1	Зараховано грошовий переказ за одиницю товару	311	681
2	Відображено суму податкового зобов'язання у вартості передоплати	643	641
3	Передано товар відділенню поштового зв'язку для здійснення пересилки	2822	2821
4	Відображено суму податкового зобов'язання у вартості переданого товару	643	641
5	Отримано звіт від поштового відділення зв'язку про переданий товар покупцю, визнано дохід від реалізації	361	702
6	Закрито рахунки (ПДВ)	702	643
7	Списано первісну вартість товару	902	2822
8	Відображено суму грошового переказу за проданий товар	311	361

для деталізації інформації про доходи, витрати та фінансові результати, які були запропоновані ними. Таким чином, у процесі операційної діяльності підприємства щодо рахунків класу 9 «Витрати діяльності», а саме 90 «Собівартість реалізації» (в розрізі субрахунків 901 «Собівартість реалізованої готової продукції», 902 «Собівартість реалізованих товарів», 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг»), 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» та 94 «Інші операційні витрати» (в розрізі 10 субрахунків, а саме субрахунків 940–949), а також рахунків класу 7 «Доходи і результати діяльності», а саме 70 «Доходи від реалізації» (в розрізі субрахунків 701 «Дохід від реалізації готової продукції», 702 «Дохід від реалізації товарів», 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»), 71 «Інший операційний дохід» (в розрізі 10 субрахунків, а саме субрахунків 710–719), доцільно виділяти два аналітичні рахунки для фіксування витрат і доходів операційної діяльності в розрізі традиційної та електронної торгівлі [5, с. 109].

Такий підхід, на нашу думку, сприятиме накопиченню достатньої інформації щодо витрат, доходів та формування фінансових результатів від операційної діяльності як основи для проведення контролю та аналізу ефективності електронної торгівлі.

Висновки. В сучасних карантинних умовах COVID-19 функціонування торгово-виробничих підприємств вимагає набагато більше, ніж створення товару, що задовольняє потреби клієнта. Однією з найбільш перспективних форм просування товару через всесвітній локдаун є просування через інтернет-ресурси, тобто сайт виробника, який дає можливість оформити замовлення на сайті підприємства. Ця форма співпраці зі споживачами товару дає змогу скоротити час на проведення переговорів, узгодження термінів та умов поставки продукції, що, зрештою, приводить до зниження витрат і підвищує рентабельність діяльності підприємства загалом.

На базі дослідження підходів учених до трактування сутності електронної комерції констатовано, що терміни «електронна комерція» та «електронний бізнес» дещо різняться. Ми вважаємо, що електронну комерцію можна вважати транзакцією, яка здійснюється через комп'ютерну мережу, внаслідок якої право власності або право використання товаром чи послугою було передано від однієї особи до іншої. Щодо електронного бізнесу, то це процес, який організація незалежно від форми власності проводить за допомогою мережі пов'язаних між собою терміналів (комп'ютерів, телефонів та інших гаджетів), тобто загалом електронний бізнес – це значно ширше поняття, ніж «електронна комерція».

Ми вважаємо, що для того, щоби розпочати віртуальний бізнес, необхідно перш за все створити вебсайт підприємства, діяльність якого пе-

редбачає організаційно-правове та облікове забезпечення. В бухгалтерському обліку витрати на створення вебсайту можна відобразити двома способами: одразу списати їх на витрати підприємства чи капіталізувати, визнавши вебсайт нематеріальним активом.

На нашу думку, система бухгалтерського обліку на підприємстві покликана забезпечувати всіх користувачів необхідними даними для прийняття ефективних управлінських рішень, тому ми дотримуємося думки багатьох науковців про створення системи аналітичних рахунків для відокремленого обліку доходів і витрат операційної діяльності, одержаних (понесених) у системі традиційної та електронної торгівлі. Запропонована методика облікового відображення операцій з формування фінансових результатів операційної діяльності підприємств сприятиме зростанню ефективності інформаційного забезпечення потреб користувачів.

Такий підхід сприятиме накопиченню достатньої інформації щодо відображення операцій з формування фінансових результатів операційної діяльності торгово-виробничих підприємств у системі традиційної та електронної торгівлі в період пандемії COVID-19.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Задорожний З.В. Електронна комерція в Україні: дискусійні аспекти нормативно-правового регулювання. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 1. С. 119–126.
2. Кулик В.А. Бухгалтерський облік діяльності підприємств електронного бізнесу: теорія, методологія та організація : автореф. дис. ... докт. екон. наук ; ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». Полтава, 2017. 40 с.
3. Купалова Г.І., Артюх Т.М., Бодяковська А.В. Стратегія розвитку електронної комерції в період пандемії COVID-19. *Підприємництво і торгівля*. 2021. № 28. С. 40–48.
4. Крутова А.С. Облік в системі електронної комерції : монографія. Харків : ХДУХТ, 2010. 396 с.
5. Мацьків Г.В., Ціцька Н.Є., Мирончук З.П. Обліково-аналітичне забезпечення електронної комерції в аграрному бізнесі. *Економічний простір*. 2020. № 153. С. 105–109.
6. Патраманська Л.Ю. Електронна комерція: переваги та недоліки. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. С. 77–81.
7. Про електронну комерцію : Закон України від 3 вересня 2015 р. № 675-VIII. Дата оновлення: 23 березня 2017 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (дата звернення: 10.06.2021).
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>
9. Радкевич Л.А., Луговська І.А., Кужилева О.В., Матвієнко М.М. Стратегія розвитку інтернет-торгівлі торгової мережі на ринку ІТ-техніки : монографія / ред. О.М. Азарян. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 248 с.
10. Синявська О.О. Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2019. Вип. 9. С. 126–132.

REFERENCES:

1. Zadorozhnyj Z.V. (2017) Elektronna komercija v Ukrajinі: dyskusijni aspekty normatyvno-pravovogho rehuljuvannja. *Visnyk Ternopiljskogo nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu*, no. 1, pp. 119–126.
2. Kulyk V.A. (2017) Bukhghalterskij oblik dijajlnosti pidpryjemstv elektronnogho biznesu: teorija, metodologhija ta orghani-zacija: avtoreferat dysertaciji na zdobuttja naukovogho stupen-ja doktora ekonomichnykh nauk: VNZ Ukoopspilky "Poltavs'kij universytet ekonomiky i torghivli", p. 40.
3. Kupalova Gh.I., Artjukh T.M., Bodjakovs'ka A.V. (2021) Strateghija rozvytku elektronnoj komerciji v period pandemiji COVID-19. *Pidpryjemnyctvo i torghivlja*, no. 28, pp. 40–48.
4. Krutova A.S. (2010) Oblik v systemi elektronnoj komerciji: monoghrafija. Kharkiv: KhDUKhT, p. 396.
5. Macjkiv Gh.V., Cicjka N.Je., Myronchuk Z.P. (2020) Oblikovo-analityчне zabezpechennja elektronnoj komerciji v aghrarnomu biznesi. *Ekonomichnyj prostir*, no. 153, pp. 105–109.
6. Patramans'ka L.Ju. (2015) Elektronna komercija: perevaghy ta nedoliky. *Efektivna ekonomika*, no. 11, pp. 77–81.
7. Pro elektronnu komerciju: Zakon Ukrajinu vid 03.09.2015 r. № 675-VIII. Data onovlennja: 23.03.2017. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (accessed 10 June 2021).
8. Polozhennja (standart) bukhhalterskogo obliku 8 "Ne-materialjni aktyvy": Nakaz Ministerstva finansiv Ukrajinu vid 18.10.1999 r. № 242. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>
9. Radkevych L.A., Lughovs'ka I.A., Kuzhyljeva O.V., Matvijenko M.M. (2010) Strateghija rozvytku internet-torghivli torghovoji mrezi na rynku IT-tehniky: monoghrafija / red. O.M. Azarjan. Donec'k: DonNUET, p. 248.
10. Synjavs'ka O.O. (2019) Elektronna torghivlja v Ukrajinі: tendenciji ta perspektyvy rozvytku. *Visnyk KhNU im. V.N. Karazina. Serija "Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krajinoznavstvo. Turyzm"*, vol. 9, pp. 126–132.

СЕКЦІЯ 9 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.2:354.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-3-28>**Тур О.М.**

*кандидат економічних наук,
завідувач кафедри економіки та управління
Шосткинського інституту Сумського державного університету*

Пригара І.О.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління
Шосткинського інституту Сумського державного університету*

Новикова І.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління
Шосткинського інституту Сумського державного університету*

Tur Oleksandr

*Candidate of Economic Sciences,
Head of Economics and Management Department,
Sumy State University Shostka Institute*

Prigara Iryna

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Economics and Management Department,
Sumy State University Shostka Institute*

Novikova Inna

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Economics and Management Department,
Sumy State University Shostka Institute*

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ – ОСНОВА УСПІШНОЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: СТРАТЕГІЯ, ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ

DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SOCIETY IN UKRAINE – THE BASIS OF SUCCESSFUL EUROPEAN INTEGRATION: STRATEGY, TASKS, PRINCIPLES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні етапи розвитку інформаційного суспільства в Україні. Розглянуто основні здобутки Державного агентства з питань електронного урядування України та Міністерства цифрової трансформації України в галузі розбудови інформаційного суспільства як основи успішної інтеграції до європейського простору. Проаналізовано етапи стратегічного планування роботи Міністерства цифрової трансформації України та виокремлено особливості роботи міністерства над реалізацією проектів цифрової трансформації. На основі проведеного аналізу особливостей роботи Міністерства цифрової трансформації виділено основні недоліки його роботи, що стримують розвиток інформаційного суспільства в Україні на принципах Європейського Союзу. Запропоновано перелік принципів,

якими керується у своїй діяльності Міністерство цифрової трансформації України.

Ключові слова: цифрові трансформації, інформаційне суспільство, планування цифровими трансформаціями, стратегічне управління розвитком інформаційного суспільства.

АННОТАЦІЯ

В статье рассмотрены основные этапы развития информационного общества в Украине. Рассмотрены основные достижения Государственного агентства по вопросам электронного правительства Украины и Министерства цифровой трансформации Украины в области развития информационного общества как основы успешной интеграции в европейское пространство. Проанализированы этапы стратегического планирования работы Министерства цифровой трансформации



With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission support for the production of this publication does not constitute endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

України і виділені особливості роботи міністерства над реалізацією проектів цифрової трансформації. На основі проведеного аналізу особливостей роботи Міністерства цифрової трансформації виділені основні недостатки його роботи, сдерживающие развитие информационного общества в Украине на принципах Европейского Союза. Предложен перечень принципов, которыми руководствуется в своей деятельности Министерство цифровой трансформации Украины.

Ключевые слова: цифровые трансформации, информационное общество, планирование цифровыми трансформациями, стратегическое управление развитием информационного общества.

ANNOTATION

The active development of the information society in the world and in Ukraine significantly raises the issue of the development of electronic interaction between the state, business and society. The development of electronic interaction in Ukraine is taking place through the prism of public administration reform, which cannot be imagined without the participation of computer and information technologies. Direct development of the information society is impossible to imagine without a developed e-government system in Ukraine. In the light of the signed Association Agreement between Ukraine and the European Union, the problem of developing and implementing joint strategic projects aimed at the systematic development of e-government in Ukraine in accordance with European standards and requirements becomes urgent. The presented study outlines the main stages of development of the information society in Ukraine. The peculiarities of the development of the information society in Ukraine before 2014 (the year of signing the Association Agreement between Ukraine and the EU) and after 2014 are studied. A study of the peculiarities of the work of the State Agency for e-Government of Ukraine and the Ministry of Digital Transformation of Ukraine, which worked on the development of the information society in Ukraine after 2014. The achievements of the Ministry of Digital Transformation of Ukraine over the years of its activity in the field of information society development in Ukraine are determined. The main strategic goals of the ministry for the short term are analyzed. A study of the peculiarities of the work of the Ministry of Digital Transformation of Ukraine in the planning and implementation of digital transformation projects. Based on the analysis, the main shortcomings of the Ministry of Digital Transformation of Ukraine, which hinder the development of the information society in Ukraine and European integration processes, are highlighted. The authors propose a system of principles guided by the Ministry of Digital Transformation of Ukraine in the development of the information society in Ukraine.

Key words: digital transformations, information society, digital transformation planning, strategic management of information society development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У період активної розбудови інформаційного суспільства актуалізуються питання розвитку електронної взаємодії між державою, бізнесом та суспільством. Розвиток електронної взаємодії можливий завдяки реформуванню державного управління із використанням комп'ютерних та інформаційних технологій, тобто розвитку електронного урядування. У світлі підписаної Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом нагальними стають розроблення та реалізація єдиної стратегії дій, спрямованих на системний розвиток електронного урядування відповідно до європейських вимог.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Розвитку тео-

ретико-практичних питань формування механізмів електронної демократії, розробленню та реалізації державних стратегій інформаційних трансформацій присвячено низку праць іноземних та вітчизняних науковців: Д. Белла, М. Бонема, М. Вершиніна, Л. Гросмана, О. Даніліна, В. Дрожжинова, І. Кажока, Л. Ковшун, В. Некрасова, В. Таран, Б. Тишкевич та ін. Проте залишаються недостатньо розкритими питання формування та реалізації стратегій розвитку інформаційних трансформацій уряду, бізнесу та суспільства за активних євроінтеграційних процесів у середині країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження особливостей стратегічних інформаційних трансформацій українських державних органів влади, бізнесу та суспільства на шляху становлення інформаційного суспільства в умовах євроінтеграції.

Завданнями статті є:

- аналіз досягнень у сфері розвитку електронної демократії в Україні до та після підписання Угоди про асоціацію з Євросоюзом;

- дослідження організаційного механізму реалізації стратегічних інформаційних трансформацій уряду України в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток інформаційного суспільства в Україні прискорився в останні роки. Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС уряд України розпочав реформування всіх сфер соціально-економічного життя, і державне управління не стало винятком.

Становлення інформаційного суспільства в Україні розпочалося ще з часів розпаду Радянського Союзу, коли суттєво активізувалися процеси комп'ютеризації національного господарства. Але справді відчутний поштовх у розвитку інформаційного суспільства відбувся з появою мобільного та Інтернет-зв'язку наприкінці 90-х років – на початку 2000-х.

До 2014 р. розвиток інформаційного суспільства та електронної демократії носив більше фрагментарний характер. Для цього періоду були характерні хаотичні ініціативи та спроби впровадити елементи електронної демократії на національному рівні, які обмежувалися створенням вебпорталів відповідних державних органів влади. Доступ до публічної інформації був суттєво ускладнений, а діяльність державних органів влади непрозорою.

Після підписання Угоди про асоціацію розвиток електронної демократії отримав більш окреслені риси. Із червня 2014 р. розпочало свою діяльність Державне агентство з питань електронного урядування України. У період існування Агентства виконувалися вагомі державні замовлення з розроблення й упровадження в діяльність державних організацій програмного забезпечення для створення та ведення електронних баз даних, серед яких слід відзначити такі: портал Пенсійного фонду

України, Реєстр платників податків, Єдина державна база з питань освіти, електронна система онлайн-закупівель PROZORRO тощо. Варто відзначити і такий вагомий здобуток агентства, як упровадження системи електронної взаємодії «Трембіта», подальший розвиток якої здійснювало Міністерство цифрової трансформації України.

Наступний етап розвитку інформаційних трансформацій в Україні розпочався з 2019 р. Цей період ознаменувався зміною організаційної структури уряду, у складі якого було створено Міністерство цифрової трансформації України замість Державного агентства з питань електронного урядування України, яке діяло з 2014 р.

Була досить суттєво змінена модель управління цифровими трансформаціями в державі (рис. 1), в якій запроваджено, крім самого міністерства, окремі посади заступників міністрів із цифрової трансформації (CDTO) всіх діючих міністерств, на котрих покладалися повноваження та обов'язки у реалізації цифрових змін за певним напрямом. Окрім того, на регіональному рівні впроваджено посади заступників ОДА з питань цифрових трансформацій (CDTO).

Зазначена модель управління цифровими трансформаціями за останні два роки довела свою ефективність та спроможність реалізовувати поставлені цілі та завдання у планах роботи уряду України.

За час свого існування Міністерство цифрової трансформації України реалізувало широкий перелік проєктів, серед яких варто відзначити такі:

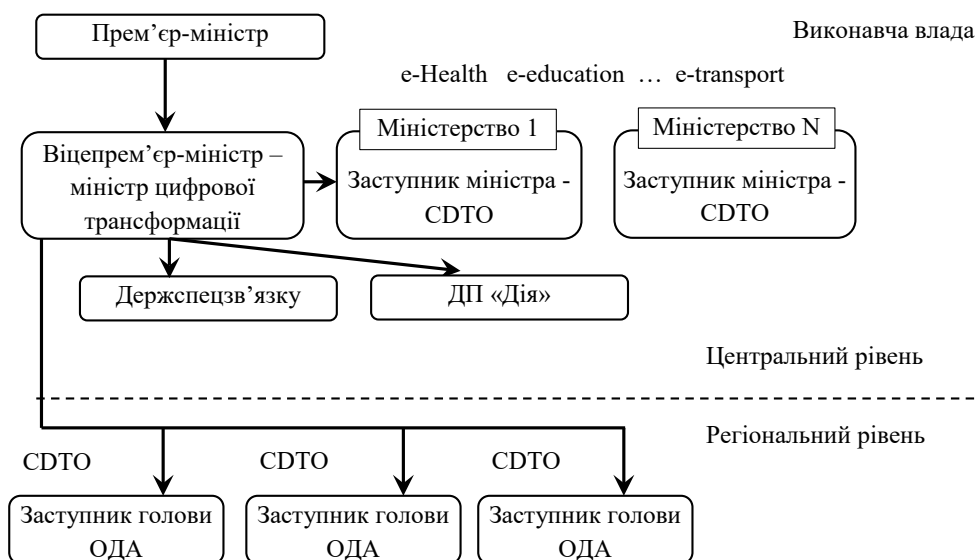
- Єдиний державний вебпортал електронних послуг «Дія» (<https://diia.gov.ua>) – впроваджено у 2020 р. Міністерством цифрової трансформації України. На кінець травня 2021 р. на порталі «Дія» реалізовано доступ до понад 50 електронних державних послуг (реєстрація

ФОП та ТОВ, отримання допомоги по безробіттю, отримання допомоги по догляду за дитиною (е-Малятко), понад 12 будівельних послуг, подання електронних податкових декларацій тощо). Станом на кінець 2020 р. послугами порталу скористалося понад 2,4 млн українців [5];

- мобільний додаток Єдиного державного вебпорталу електронних послуг «Дія» – введено в дію у 2020 р. Станом на кінець 2020 р. мобільний застосунок завантажило понад 6 млн українців [5]. У мобільному застосунку «Дія» у громадян України є доступ до дев'яти цифрових документів, а саме до паспорту громадянина (ID-карта), біометричного закордонного паспорту, свідоцтва про реєстрацію транспортного засобу, студентського квитку, страхового полісу транспортного засобу, свідоцтва про народження дитини, довідки переселенця [5]. Згідно із Законом України від 30.03.2021 «Про внесення змін до закону «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус» [3], е-паспорт громадянина (ID-карта) та е-паспорт для виїзду за кордон із 23 серпня 2021 р. вважатимуться оригіналами документів на рівні з паперовими аналогами;

- інформаційний портал «Гід з державних послуг» (<https://guide.diia.gov.ua>) – ресурс з інформацією про діючі сервіси та послуги державних і місцевих органів влади. Станом на кінець 2020 р. на порталі розміщено інформацію про понад 1 600 послуг, якими щоденно користуються близько 1 140 українців [5];

- продовжена робота над підключенням державних органів виконавчої влади до системи електронної взаємодії «Трембіта». Станом на грудень 2020 р. підключено до системи «Трембіта» понад 2,6 тис державних організацій, що дає змогу опрацювати більше 18 тис електронних документів на добу [5]. Робота



* CDTO – Chief Digital Transformation Officer (сучасна модель управління цифровізацією)

Рис. 1. Модель управління цифровими трансформаціями в Україні [6]

системи «Трембіта» дає змогу надавати якісні онлайн-послуги громадянам країни, зокрема й ті, що згадані вище;

– оновлено роботу Єдиного державного веб-порталу відкритих даних (<https://data.gov.ua>) – даний портал надає доступ до сформованих наборів даних, які згруповані за 12 категоріями. Громадяни України також можуть здійснити запит на створення необхідного набору даних. Завдяки оновленню даного веб-порталу Україна вперше за роки незалежності увійшла у Європейський рейтинг відкритості даних, у якому посіла 17-е місце серед 35 країн Європи [8];

– Національна онлайн-платформа із цифрової грамотності «Дія. Цифрова освіта» (<http://osvita.diia.gov.ua/>) – платформа запущена у січні 2020 р. [2]. На платформі відкрито доступ для громадян України більше ніж до 40 освітніх серіалів. За допомогою portalу уряд планує здійснити навчання понад 6 млн громадян цифрової грамотності;

– онлайн-платформа «Дія.Бізнес» (<https://business.diia.gov.ua/>) – запущено у лютому 2020 р. [2]. Через дану платформу можна отримати онлайн-консультації для майбутніх та діючих підприємців, здійснити онлайн-реєстрацію ФОП та ТОВ (станом на квітень 2021 р. через портал зареєстровано понад 300 тис ФОП [7]);

– онлайн-платформа «City.Дія» (<https://city.diia.gov.ua/>) – на даній платформі викладено інформацію щодо правового режиму роботи віртуальної екстериторіальної вільної економічної зони, яка покликана прискорити розвиток ІТ-індустрії в Україні. Даний проект передбачає пільгові умови ведення ІТ-бізнесу, зокрема і податкові – активізацію інвестиційної активності громадян через надання податкової пільги на суму інвестицій, пільги щодо виплат ЕСВ у бюджет, зниження ставки ПДФО тощо.

Реалізація широкого кола проектів за час роботи Міністерства цифрової трансформації України стала можливою завдяки чіткому плануванню роботи міністерства, публічному контролю над діяльністю відповідальних осіб за відповідні проекти цифрової трансформації, постійному інформуванню громадськості про запровадження в дію державних онлайн-сервісів.

Розгляд особливостей створення та впровадження проектів цифрової трансформації стане в нагоді під час виявлення сильних та слабких боків роботи уряду в галузі становлення інформаційного суспільства в Україні.

Аналіз етапів реалізації проектів цифрової трансформації (рис. 2) виявив такі особливості:

– Установлення стратегічних цілей та завдань обмежується їх публічним оголошенням. Так, Міністерство цифрової трансформації України заявило про свої наміри забезпечити переведення всіх державних послуг в онлайн, 95% транспортної інфраструктури та населених пунктів покрити мережею Інтернет, забезпечити зростання частки ІТ-компаній у ВВП країни на рівні 10%, забезпечити навчання 6 млн україн-

ців цифровій грамотності [4]. Слід відзначити, що термін дії існуючої стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні завершився у 2020 р., нової стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні не існує. Проте Міністерство цифрової трансформації України активно співпрацює з профільними міністерствами. Результатом такої співпраці є розроблені стратегії цифрової трансформації певних боків соціально-економічного розвитку держави, зокрема такі стратегії розробляються для забезпечення цифрової трансформації промисловості України, соціальної сфери, віртуальних активів, захисту дітей у мережі Інтернет тощо.

– Поточне планування роботи Міністерства цифрової трансформації відбувається у вигляді складання річних планів. Для забезпечення публічного контролю над діяльністю міністерства ці плани оприлюднюються на вебпорталі міністерства (<https://thedigital.gov.ua>).

– Реалізація проектів цифрової трансформації покладається на профільні міністерства. Завдяки запровадженню посад заступників міністрів із цифрової трансформації – CDTO, стало можливим покласти обов'язки з виконання профільних проектів на осіб, які є професіоналами в даних питаннях.

– Публічний контроль над реалізацією відповідних проектів реалізовано за допомогою інформаційного дашборду, що дає змогу в режимі реального часу відслідковувати, як реалізуються проекти, які завдання і коли будуть виконуватися. За кожним виконаним проектом Міністерство цифрової трансформації звітує перед урядом та громадянами країни. Звіти з виконання річного плану роботи міністерства викладаються на вебпорталі міністерства (<https://thedigital.gov.ua>).

– Нормативні документи (накази, закони, розпорядження тощо), які регламентують особливості надання нових онлайн-послуг або функціонування вебпорталів, часто розробляються після їх запуску. Така особливість роботи міністерства дає змогу прискорити терміни впровадження нововведень у широкі маси.

Беручи до уваги безумовну ефективність роботи Міністерства цифрової трансформації України, слід указати й на такі недоліки, що стримують розвиток інформаційного суспільства в Україні:

– Низька інформаційна грамотність населення та низька частка покриття території мережею Інтернет. За інформацією Міністерства цифрової трансформації України, 5,75 млн українців не мають якісного доступу до мережі Інтернет [1]. Старше покоління, переважно пенсіонери, не вміють користуватися цифровими технологіями. Ураховуючи той факт, що онлайн-державні послуги можна отримати за умови доступу до мережі Інтернет, а також інформацію про ці послуги можна дізнатися з відповідних вебпорталів, соціальних мереж та онлайн-конференцій, семінарів міністерства, це



Рис. 2. Етапи реалізації проєктів цифрової трансформації урядом України

Джерело: розроблено авторами

приводить до суттєвого обмеження поширення інформації про онлайн-державні послуги, відповідно, ступінь активності їх використання може значно зрости.

– *Відсутність єдиної стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні* позбавляє законодавчої обов'язковості усіх установлених стратегічних завдань Міністерства цифрової трансформації України. За невиконання заявлених стратегічних цілей, про які йшлося вище, Міністерство цифрової трансформації не нести жодної відповідальності. За 2019–2021 рр. склалася практика, за якої Міністерство цифрової трансформації лише розробляє поточні плани реалізації проєктів цифрової трансформації без фіксації довгострокових цілей. Обмеження стратегічного планування двома-трьома роками позбавляє можливості побачити сценарії розвитку країни за впровадження нововведень міністерства. Отже, публічний контроль над роботою міністерства у зв'язку з такою обставиною є не повним та менш ефективним.

– *Значна кількість проєктів, які реалізуються Міністерством цифрової трансформації України* – за даними офіційного дашборду (<https://plan2.dii.gov.ua>), нині реалізується 94 проєкти. Значна кількість проєктів вимагає

суттєвих фінансових, трудових та адміністративних ресурсів. Навіть беручи до уваги факт існування значної кількості реалізованих сервісів, програм, баз даних, вебпорталів, які в рамках проєктів модернізуються, зосередження уваги на значному обсязі роботи призводить до появи помилок, дедлайнів, нестачі фінансових, трудових ресурсів тощо. Світовий досвід розбудови інформаційного суспільства свідчить про поетапну реалізацію онлайн-проєктів протягом десяти-двадцяти років. Міністерство цифрової трансформації України наголошує на дедлайні максимум в три роки. За такої кількості проєктів до реалізації цілі міністерства виглядають нереальними.

Незважаючи на очевидні недоліки роботи міністерства цифрової трансформації в галузі розбудови інформаційного суспільства в Україні, все ж простежується висока ефективність його роботи, чітке слідування планам реалізації проєктів.

Із нашої точки зору, у своїй роботі Міністерство цифрової трансформації України дотримується таких принципів:

– *простота та функціональність онлайн-сервісів* – онлайн-державні послуги є простими у використанні та не потребують серйозних навичок у користуванні комп'ютерною технікою. Усі

довідки та онлайн-форми, де це можна, спрощуються, що скорочує час громадянина на отримання онлайн-державних послуг;

– *швидкість отримання державних послуг* – у розробленні онлайн-державних послуг міністерство спрямовує увагу на скорочення отримання бажаної державної послуги для громадянина. Так, для оформлення ФОП онлайн необхідно витратити лише 10 хвилин вільного часу, а реєстраційні документи надійдуть протягом двох діб. Для отримання довідки про доходи фізичної особи витрачається менше 10 хвилин, а сама довідка надходить до особистого кабінету громадянина на порталі «Дія» протягом доби;

– *орієнтація на громадянина* – усі вебпортали та онлайн-державні послуги розробляються так, щоб полегшити навігацію користувача та скоротити обсяг форм для заповнення під час замовлення державної послуги, а це суттєво скорочує час громадянина на отримання послуги. Доступ до онлайн-послуг та вебпорталів є цілодобовим, отже, їх можна отримати у вільний від роботи та побутових справ час;

– *забезпечення високого рівня кібербезпеки* – усі особисті дані громадянина під час отримання онлайн-державних послуг не зберігаються в системі. Система міжвідомчої взаємодії «Трембіта», на основі якої зараз працює понад 50 онлайн-державних послуг, пройшла Bug Bounty-тест. Тому всі програмні продукти Міністерства цифрової трансформації є стійкими до кібератак та не містять критичних помилок. Отже, Міністерство цифрової трансформації України піклується про кібербезпеку в онлайн-новому державному просторі;

– *дотримання чинного законодавства* – усі розробки Міністерства цифрової трансформації України здійснюються з урахуванням чинних законодавчих актів України.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розвиток інформаційного суспільства в Україні розпочався з поширенням інформаційних технологій. До підписання Угоди про асоціацію з Євросоюзом становлення та розвиток інформаційного суспільства носив фрагментарний та хаотичний характер. Після підписання Угоди в Україні розпочалися активні дії щодо розбудови інформаційного суспільства. Зокрема, за 2019–2021 рр. зроблено суттєві кроки на шляху становлення інформаційного суспільства в Україні, які ознаменувалися впровадженням у роботу державних органів системи міжвідомчої взаємодії «Трембіта» та розробленням вебпорталу «Дія». Отже, активна робота уряду в галузі розбудови інформаційного суспільства наблизила Україну до інтеграції у європейський простір.

Напрями подальших досліджень:

– дослідити механізм управління цифровими трансформаціями в Україні;

– удосконалити процедуру стратегічного планування розвитку інформаційного суспільства в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- 17 тисяч населених пунктів не мають жодного оптичного провайдера – дослідження Мінцифри. *Офіційний вебсайт Міністерства та Комітету цифрової трансформації України*. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/17-tisyach-naselenikh-punktiv-ne-mayut-zhodnogo-optichnogo-provaydera-doslidzhennya-mintsifri> (дата звернення: 28.05.2021).
- В Україні презентували онлайн-платформу «Дія.Бізнес». *Мультимедійна платформа іномовлення України «Укрінформ»*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2886310-v-ukraini-prezentovali-onlajnplatformu-diabiznes.html> (дата звернення: 28.05.2021).
- Закон України «Про внесення змін до закону «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус» № 1368-IX від 30.03.2021. *Офіційний вебсайт Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1368-20#Text> (дата звернення: 28.05.2021).
- Михайло Федоров презентував 100 перемог Мінцифри за 2020 рік. *Офіційний вебсайт Міністерства та Комітету цифрової трансформації України*. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/mikhaylo-fedorov-prezentuvav-100-peremog-mintsifri-za-2020-rik-ta-anonsuvav-masshtabni-natsionalni-proekti> (дата звернення: 28.05.2021).
- Наказ Міністерства цифрової трансформації України «Про затвердження Звіту про виконання плану роботи Міністерства цифрової трансформації на 2020 рік» № 20 від 19.02.2021. *Офіційний вебсайт Міністерства та Комітету цифрової трансформації України*. URL: https://thedigital.gov.ua/storage/uploads/files/page/community/reports/Звіт_про_виконання_плану_Мінцифри_2020.pdf (дата звернення: 28.05.2021).
- Оксана Малолеткова. Торуюмо шлях до ідеальної цифрової держави. *Урядовий Кур'єр*. 2021. 19 лютого. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/toruyemo-shlyah-do-idealnoyi-cifrovoyi-derzhavi/> (дата звернення: 28.05.2021).
- Через портал Дія зареєструвалися вже 300 тисяч ФОП. *Мультимедійна платформа іномовлення України «Укрінформ»*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3224041-cerez-portal-dia-zareestruvalisa-vze-300-tisac-fop.html> (дата звернення: 28.05.2021).
- Як змінювалося місце України в світових рейтингах у 2015–2020 роках. *Слововідло*. URL: <https://www.slovovidlo.ua/2021/01/05/infografika/suspilstvo/yak-zminyuvalosya-misce-ukrayiny-svitovyx-rejtytnax-2015-2020-rokax> (дата звернення: 28.05.2021).

REFERENCES:

- Ministry and Committee for Digital Transformation of Ukraine (2021). 17,000 settlements do not have any optical provider - a study by the Ministry of Digital Transformation. Retrieved from: <https://thedigital.gov.ua/news/17-tisyach-naselenikh-punktiv-ne-mayut-zhodnogo-optichnogo-provaydera-doslidzhennya-mintsifri> (accessed 28 May 2021). (in Ukrainian)
- Multimedia platform of foreign broadcasting of Ukraine «Ukrinform» (2021). The online platform «Diia.Business» was presented in Ukraine. Retrieved from: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2886310-v-ukraini-prezentovali-onlajnplatformu-diabiznes.html> (accessed 28 May 2021). (in Ukrainian)

3. Law of Ukraine on Amendments to the Law «On the Unified State Demographic Register and Documents Proving Citizenship of Ukraine, Identity or Special Status» № 1368-IX. (2021, March 30). *Ofitsiynyi veb-sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1368-20#Text> (accessed 28 May 2021). (in Ukrainian)
4. Ministry and Committee for Digital Transformation of Ukraine (2021). Mikhail Fedorov presented 100 victories of the Ministry of Digital Transformation in 2020. Retrieved from: <https://thedigital.gov.ua/news/mikhaylo-fedorov-presentuvav-100-peremog-mintsifri-za-2020-rik-ta-anonsuvav-masshtabni-natsionalni-proekti> (accessed 28 May 2021). (in Ukrainian)
5. Order of the Ministry of Digital Transformation of Ukraine on approval of the Report on implementation of the work plan of the Ministry of Digital Transformation for 2020 № 20 (2021, February 19). *Ofitsiynyi veb-sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. Retrieved from: https://thedigital.gov.ua/storage/uploads/files/page/community/reports/Звіт_про_виконання_плану_Мінцифри_2020.pdf (accessed 28 May 2021). (in Ukrainian)
6. Oksana Maloletkova (2021) We are paving the way to an ideal digital state. *Uriadovyi Kurier*. Retrieved from: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/toruyemo-shlyah-do-idealnoyi-cifrovoyi-derzhavi/> (accessed 28 May 2021). (in Ukrainian)
7. Multimedia platform of foreign broadcasting of Ukraine «Ukrinform» (2021). Through the Diia portal, 300,000 individual entrepreneurs have already registered. Retrieved from: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3224041-cerez-portal-dia-zareestruvalisa-vze-300-tisac-fop.html> (accessed 28 May 2021). (in Ukrainian)
8. Analytical portal «Word and deed» (2021). How Ukraine's place in the world rankings changed in 2015-2020. Retrieved from: <https://www.slovoidilo.ua/2021/01/05/infografika/suspilstvo/yak-zminyvalosya-misce-ukrayiny-svitovykh-rejtyngax-2015-2020-rokax> (accessed 28 May 2021). (in Ukrainian)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кібук Т.М.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ ЕТАПІВ

ЗДІЙСНЕННЯ АНАЛІЗУ ВИГІД ТА ВИТРАТ..... 3

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Артьомова А.Ю.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В МИТНОМУ КОНТРОЛІ.....7

Войтенко О.М., Чубей Т.В.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ АГРОПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

В КОНТЕКСТІ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕНДЕНЦІЙ.....12

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Журавльова А.К., Батракова Т.І.

СУЧАСНЕ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....17

Рудаченко О.О., Юр'єва С.Ю., Соколов Д.В.

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ УКРАЇНИ

В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ.....21

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гальцова О.Л., Дмитриченко М.І.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДІЯЛЬНОСТІ

ВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....30

Єфременко А.Г., Малашенко Ю.А., Заволока Ю.М.

СОЦІАЛЬНІ ВИТРАТИ ЯК ІНДИКАТОР

СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....37

Зайцева Л.О.

ПУБЛІЧНІСТЬ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ –

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ В УКРАЇНІ.....41

Ігнатович Л.С.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА

СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....47

Коробчук У.В., Фрішко І.О., Абрамова О.В.

МЕТОДИКА КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ

УПРАВЛІНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....53

Могилова А.Ю., Пономаренко Д.В.

ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ ДЛЯ РИБОЛОВЛІ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ.....59

Нагорний Є.І., Березова С.М.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ ТЕСТУВАННЯМ

РИНКОВИХ ПЕРСПЕКТИВ

ТОВАРНИХ ІННОВАЦІЙ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....63

Нетудихата К.Л., Ковальчук Е.В., Ляшенко В.В.

ДІАГНОСТИКА ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....68

Храпкіна В.В., Іванова А.О.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ

ЦИФРОВОЇ РЕКЛАМИ ТА ЇЇ ВПЛИВ

НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....75

Хринюк О.С., Місяйло О.В.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЄКТНОГО ПІДХОДУ

ЯК ІНСТРУМЕНТУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....80

Хринюк О.С., Солосіч О.С.

ПРОЦЕСНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД

ДО ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....86

СЕКЦІЯ 5**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Пугач Ю.В.**ДІАГНОСТИКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОГО ОЦІНЮВАННЯ..... 92**СЕКЦІЯ 6****ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Грищенко Д.Г., Кайданович В.В.**ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВУ
ЯК ІНСТРУМЕНТУ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....98**СЕКЦІЯ 7****ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Дропа Я.Б., Піхоцька М.Р.**ДІЄВІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 103**Журавльова Т.О., Аберніхіна І.Г.**МІСЦЕ КОМУНІКАЦІЇ В ІНФРАСТРУКТУРІ МЕНЕДЖМЕНТУ
СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ..... 109**Ізюмська В.А.**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....116

Компанієць М.В., Кисільова І.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ СТРАХОВИХ РЕЗЕРВІВ..... 121

Кушнір С.О., Федорець А.О.

ФАКТОРИНГ ДЛЯ ОСББ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....127

Прутська О.О.

ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....131

Кандиба С.В., Сафонік Н.П.ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ
ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ.....136**Татарин Н.Б., Сарафин М.А., Стаднюк Х.А.**ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ
НА ОСНОВНІ НАЙКРАЩИХ МІЖНАРОДНИХ ПРАКТИК.....142**СЕКЦІЯ 8****БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Кушнір Л.А., Коркушко О.Н., Кушнір В.О.**

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ: ЕЛЕМЕНТИ ТА ОБ'ЄКТИ.....148

Наумова Т.А., Топоркова О.В., Янчева І.В.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ.....153

СЕКЦІЯ 9**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Тур О.М., Пригара І.О., Новикова І.В.**РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ –
ОСНОВА УСПІШНОЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ: СТРАТЕГІЯ, ЗАВДАННЯ, ПРИНЦИПИ.....159

CONTENTS

SECTION 1	
ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT	
Kibuk Tetyana	
FEATURES OF MODERN STAGES OF ANALYSIS OF BENEFITS AND COSTS.....	3
SECTION 2	
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	
Artomova Anastasiia	
RISK MANAGEMENT IN CUSTOMS CONTROL.....	7
Voitenko Oleksii, Chubei Tetiana	
DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF UKRAINE'S AGROPOLITIC IN THE CONTEXT OF GLOBAL ECONOMIC TRENDS.....	12
SECTION 3	
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY	
Zhuravleva Anastasiya, Batrakova Tatiana	
MODERN LENDING OF AGRICULTURE.....	17
Rudachenko Olha, Yurieva Svitlana, Sokolov Dmytro	
MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF UKRAINE IN THE PROCESS OF BUSINESS DEVELOPMENT.....	21
SECTION 4	
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT	
Galtsova Olga, Dmytrychenko Mykyta	
ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF ACTIVITY OF THE PUBLISHING INDUSTRY OF UKRAINE.....	30
Yefremenko Alina, Malashenko Yulia, Zavoloka Yulia	
SOCIAL COSTS AS AN INDICATOR OF STABLE DEVELOPMENT OF BUSINESS ENTITIES.....	37
Zaitseva Liudmyla	
PUBLICITY OF SHARE PRODUCTS – FEATURES OF FUNCTIONS IN UKRAINE.....	41
Ignatovich Liliya	
INVESTIGATION OF BANKRUPTCY INSURANCE OF THE INSURANCE COMPANY.....	47
Korobchuk Ulyana, Frishko Inna, Abramova Olga	
METHODOLOGY FOR QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE MANAGEMENT CULTURE OF MODERN ORGANIZATIONS.....	53
Mohylova Anastasiia, Ponomarenko Daniil	
PROMOTION OF FISHING GOODS AT THE UKRAINIAN MARKET.....	59
Nagornyi Yeugene, Berezova Svitlana	
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR MANAGING MARKETING TESTING OF MARKET PROSPECTS PRODUCT INNOVATIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	63
Netudyhata Kostiantyn, Kovalchuk Eduard, Lyashenko Victor	
PERSONNEL DIAGNOSIS IN THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM OF THE HEALTHCARE INSTITUTION.....	68
Khrapkina Valentyna, Ivanova A.O.	
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF DIGITAL ADVERTISING AND IMPACT ON THE MARKETING ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE.....	75
Hryniuk Oleksii, Misaylo Olena	
APPLICATION OF PROJECT APPROACH AS AN INSTRUMENT FOR ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE.....	80
Khryniuk Oleksii, Solosich Oleksandr	
PROCESS AND FUNCTIONAL APPROACH TO THE FORMATION OF MODERN ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT SYSTEMS OF THE ENTERPRISE.....	86
SECTION 5	
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Puhach Yurii	
DIAGNOSIS OF THE LEVEL OF FINANCIAL DECENTRALIZATION OF LOCAL BUDGETS ON THE BASIS OF INTEGRAL EVALUATION.....	92

SECTION 6

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY,
SOCIAL ECONOMY AND POLITICS**Hryshchenko Diana, Kaidanovych Vladyslav**

THE TALENT POOL FORMATION AS A TOOL OF MOTIVATION MANAGEMENT.....98

SECTION 7

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Dropa Yaroslav, Pihotska Maria

EFFICIENCY OF STATE FINANCIAL CONTROL

IN THE CONDITIONS OF THE MARKET ECONOMY OF UKRAINE.....103

Zhuravlova Tetiana, Abernikhina Iryna

PLACE OF COMMUNICATION IN THE INFRASTRUCTURE

OF THE INSURANCE COMPANY MANAGEMENT.....109

Izyumska Viktoria

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF INSURANCE COMPANY

EFFICIENCY MANAGEMENT.....116

Kompaniets Maxim, Kysilyova Inna

FEATURES OF THE FORMATION AND VALUATION

OF INSURANCE RESERVES.....121

Kushnir Svetlana, Fedorets Alina

FACTORING FOR ACMHS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES.....127

Prutska Olena

ESSENCE AND STRUCTURE OF PUBLIC FINANCE: THEORETICAL ASPECT.....131

Kandiba Sergiy, Safonik Natalia

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL PROVISION OF SOCIAL PROTECTION

OF PERSONS WITH DISABILITIES IN UKRAINE.....136

Tataryn N.B., Sarafyn M.A., Stadniuk K.A.

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE STOCK MARKET:

EXPERIENCE OF UKRAINE AND BEST INTERNATIONAL PRACTICES.....142

SECTION 8

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kushnir Lyudmila, Korkushko Oleg, Kushnir Volodymyr

ACCOUNTING POLICY AND ORGANIZATION: ELEMENTS AND OBJECTS.....148

Naumova Tatiana, Toporkova Olena, Yancheva Inna

ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN THE ELECTRONIC COMMERCE SYSTEM.....153

SECTION 9

MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**Tur Oleksandr, Prigara Iryna, Novikova Inna**

DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SOCIETY IN UKRAINE –

THE BASIS OF SUCCESSFUL EUROPEAN INTEGRATION:

STRATEGY, TASKS, PRINCIPLES.....159

Наукове видання

ПРИАЗОВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Електронний науковий журнал

3(26) 2021

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *В. О. Удовиченко*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Засновник:

Класичний приватний університет

Адреса редакції журналу: вул. Жуковського, 70-б, каб. 219,
м. Запоріжжя, Україна, 69002

Відповідальний секретар: Трохимець Олена Іванівна

E-mail: journal@rev.kpu.zp.ua

Телефон: +38 (095) 369-23-67