

ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 3-2 (52) 2019

м. Херсон

2019

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Білоусов О.М.** – доктор економічних наук, професор.

Головний редактор:

Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Нижеголенко Катерина Сергіївна.

Редакційна колегія:

Лепьохіна Олена Ваславіївна – доктор економічних наук, доцент;

Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, доцент;

Соловйов Ігор Олександрович – доктор економічних наук, професор;

Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, доцент, професор;

Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;

Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;

Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;

Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;

Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;

Хельмут Шрайнер – академік, Академія права і справедливості, Німеччина;

Стратан Олександр – доктор хабілітат економічних наук, професор, член-кореспондент АН Молдови.

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus

**Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 21 грудня 2015 № 1328.**

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 9 від 26.06.19 р.)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
зареєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2019

© Автори статей, 2019

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Tolpezhnikova Tetyana, Balashov Maksim, Lavrentiev Andriy BASES OF FORMATION OF THE CONCEPT OF INTEGRATED MARKETING.....	7
Харченко Т.Б. УДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	11
Цибульська Е.І., Монастирський Г.О. РЕПУТАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	15
Шимановська-Діанич Л.М. КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ: КРОС-КУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	21

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Боднарук І.Л. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СЕГМЕНТУ ЕЛІТНОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ.....	26
Кузнєцова Г.О. ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ СЕКТОРІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	32
Науменко Н.Ю. ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНУ.....	37
Ревко А.М. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ КОНЦЕПТ ОЦІНКИ ОСВІТНЬОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	42

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Боцула О.І., Головіна О.Л. ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В ЛІСОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	49
Мартиненко В.О., Линник С.О. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ У СФЕРІ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	53
Оришин Т.М., Крихівська Н.О., Танчак Д.В. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК УПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ПРИНЦИПІВ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	57

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Замора О.І., Ярема Л.В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ І ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ.....	62
Наумова М.А. РИНОК ПРАЦІ ТА СИСТЕМА ОСВІТИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ.....	67

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Белоусова С.В. ТЕОРЕТИЧНІ ІМПЕРАТИВИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	73
Золотарьова О.В., Лола І.В., Біленко Т.Є. ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ: СУТНІСТЬ, ЧИННИКИ ПОЯВИ В КРЕДИТНОМУ ПОРТФЕЛІ ТА УПРАВЛІННЯ.....	78
Золотарьова О.В., Постольник Л.В. АВТОТРАНСПОРТНЕ СТРАХУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	84

Коваленко В.В. РИЗИКИ ВІДМИВАННЯ ГРОШЕЙ ЧЕРЕЗ БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	89
Куряча Н.В. РЕАЛІЗАЦІЯ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	94
Medvedieva Irina, Aharova Mariia ORGANIZATIONAL SUPPORT FOR STRATEGY ELABORATION ON AN INITIAL PUBLIC OFFERING.....	99
Попова Л.В., Мізунська І.Р. ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИКА.....	106
Скопова О.С. ФУНКЦІЇ ЕКОЛОГІЧНИХ ПЛАТЕЖІВ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ.....	110
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Мезенцева Н.М., Гольчановська Л.С., Кирику В.В. СУЧАСНІ ДЕФІНІЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	115
Царук Н.Г. ПІДГОТОВКА ЗВІТУ ПРО УПРАВЛІННЯ – НОВИЙ ВИКЛИК ДЛЯ БУХГАЛТЕРА.....	120
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Лобода О.М. ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЇ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ФІКСОВАНОЮ КІЛЬКІСТЮ ЗЕМЛІ.....	126
Степаненко Н.В. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ РОСТУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЖИВОЇ МАСИ ПТИЦІ БРОЙЛЕРНИХ КРОСІВ.....	131

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Tolpezhnikova Tetyana, Balashov Maksim, Lavrentiev Andriy BASES OF FORMATION OF THE CONCEPT OF INTEGRATED MARKETING.....	7
Kharchenko Tetiana IMPROVING THE COMMERCIAL ACTIVITY OF FARMS IN THE CONTEXT OF ENSURING THEIR COMPETITIVENESS.....	11
Tsybulska Eleonora, Monastyrskyi Heorgy REPUTATION CAPITAL AS FACTOR FORMING THE VALUE OF THE ENTERPRISE.....	15
Shymanovska-Dianych Ludmyla ORGANIZATIONAL CULTURE CONCEPT: CROSS-CULTURAL ASPECTS OF PERSONNEL MANAGEMENT.....	21

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Bodnaruk Iryna FORMING AND DEVELOPMENT OF SEGMENT OF THE ELITE REAL ESTATE IS IN UKRAINE.....	26
Kuznyetsova Galina FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE ENERGY SECTOR OF THE REGIONAL ECONOMY.....	32
Naumenko Nataliya INFLUENCE OF ECONOMIC INTERESTS ON THE FORMATION OF INFORMATION SPACE OF THE REGION.....	37
Revko Alona METHODOLOGICAL CONCEPT OF ASSESSMENT OF EDUCATIONAL INFRASTRUCTURE IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS.....	42

ECONOMY OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AND ENVIRONMENTAL DEFENCE

Botsula Oleksandr, Golovina Olena FORMATION OF ECOLOGICAL MARKETING IN THE FOREST SECTOR OF THE ECONOMY.....	49
Martynenko Volodymyr, Lynnyk Sergey PUBLIC GOVERNANCE AND PROBLEM QUESTIONS IN THE FIELD OF ENVIRONMENTAL PROTECTION AND REGULATION OF LAND RELATIONS.....	53
Oryshchyn Tetiana, Krykhivska Nataliia, Tanchak Dmytro ECOLOGICAL AND ECONOMIC INSTRUMENTS OF TAXATION AS A DETERMINING FACTOR FOR THE INTRODUCTION OF NEW PRINCIPLES OF NATURE MANAGEMENT.....	57

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Zamora Oksana, Yarema Lubov MODERN PROBLEMS OF THE LABOR MARKET AND EMPLOYMENT IN UKRAINE.....	62
Naumova Maryna LABOR MARKET AND EDUCATION SYSTEM: PROBLEMS OF INTERACTION.....	67

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Bielousova Svetlana THEORETICAL IMPERATIVES OF THE ENTERPRISES FINANCIAL STRATEGY.....	73
Zolotaryova Olga, Lola Ilya, Bilenko Tatyana PROBLEM LOANS: THE NATURE, FACTORS OF OCCURRENCE IN THE LOAN PORTFOLIO AND MANAGEMENT.....	78
Zolotaryova Olga, Postolnik Liliya AUTO TRANSPORT INSURANCE AND DIRECTIONS OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	84

Kovalenko Victoria THE RISKS OF MONEY LAUNDERING THROUGH THE BANKING SYSTEM IN THE DEVELOPMENT OF THE DIGITAL ECONOMY.....	89
Kuryacha Natalia REALIZATION OF CURRENCY POLICY.....	94
Medvedieva Irina, Ahapova Mariia ORGANIZATIONAL SUPPORT FOR STRATEGY ELABORATION ON AN INITIAL PUBLIC OFFERING.....	99
Popova Liubov, Irina Mizunska REINSURANCE AS A FACTOR IN ENSURING THE FINANCIAL SECURITY OF THE INSURER.....	106
Skopova Elena FUNCTIONS OF ECOLOGICAL PAYMENTS AND ASSESSMENT OF THEIR EFFICIENCY AT THE MACRO AND MICRO LEVEL.....	110
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Mezenceva Nadezhda, Holchanovska Larisa, Kyryky Vira MODERN DEFINITIONS OF FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE.....	115
Tsaruk Nataliya PREPARATION OF A MANAGEMENT REPORT – A NEW CHALLENGE FOR AN ACCOUNTANT.....	120
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Loboda Olena USE OF PRODUCTION FUNCTIONS FOR ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE WITH A FIXED AMOUNT OF LAND.....	126
Stepanenko Nataliya COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF GROWTH MODELS AND FORECASTING LIVE WEIGHT OF POULTRY BROILER CROSSES.....	131

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338

Tolpezhnikova Tetyana,
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
of Foreign Economic and Innovation Activities,
Donetsk State University of Management, Mariupol

Balashov Maksim,
Postgraduate Student,
Donetsk State University of Management, Mariupol

Lavrentiev Andriy,
Student,
Donetsk State University of Management, Mariupol

Толпежнікова Т.Г.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності,
Донецький державний університет управління

Балашов М.І.,
аспірант,
Донецький державний університет управління

Лаврентьєв А.А.,
студент,
Донецький державний університет управління

BASES OF FORMATION OF THE CONCEPT OF INTEGRATED MARKETING

Tolpezhnikova Tetyana, Balashov Maksim, Lavrentiev Andriy. Bases of Formation of the Concept of Integrated Marketing. The principles of forming the strategy of the business entity are changing in line with the growth of the requirements of the environment. The author's approaches to the disclosure of the content of industrial marketing were summarize in the article, where it is determined that marketing activities in the management system of an industrial enterprise should be considered as a resource for the development of the aggregate potential of a business entity that provides the function of forecasting, implementing, maintaining, and monitoring optimal management decisions. On this basis, the marketing activity of an industrial enterprise is a resource integrated into the system activity of the enterprise, which not only determines the possibility of coordinating activities within the enterprise in accordance with the external environment but creates the ability of the enterprise to form an environment based on integrated marketing.

Key words: marketing, strategy, integrated marketing, proactive management, management system, industrial enterprise.

Толпежнікова Т.Г., Балашов М.І., Лаврентьєв А.А. Засади формування концепції інтегрованого маркетингу. Засади формування стратегії діяльності господарюючого суб'єкту змінюються відповідно до зростання вимог оточуючого середовища. У статті узагальненні авторські підходи щодо розкриття змісту промислового маркетингу, де визначається, що маркетингова діяльність в системі управління промисловим підприємством слід розглядати як ресурс розвитку сукупного потенціалу суб'єкту господарської діяльності, який забезпечує функцію прогнозування, реалізації, забезпечення та контролю оптимальних управлінських рішень. Розробка стратегії промислового маркетингу розпочинається з вивчення промислового покупця (реального або потенційного) і його специфічних потреб в області діяльності промислового підприємства. Саме задоволення потреб споживача стає у центрі концепції інтегрованого маркетингу. Маркетингова діяльність промислового підприємства є інтегрованим у системну діяльність підприємства ресурсом, який не тільки визначає можливість координації діяльності всередині підприємства у відповідності до зовнішнього середовища, а формує здатність підприємства формувати оточення на засадах інтегрованого маркетингу. Концепція ґрунтується на маркетинговій діяльності, яка тісно пов'язана з переходом до нової управлінської парадигми, під якою розуміється система поглядів, що складається у відході від первісного уявлення про те, що

успіх підприємства визначається лише раціональними маркетинговими зусиллями виробника. Відмінною ознакою процесу реалізації (виконання) стратегії є те, що він має дуалістичний характер: з одного боку це безпосередня реалізація, а з іншого створення базису для реалізації стратегії та досягнення господарюючим суб'єктом визначених цілей. Основою даної стратегії повинно бути проактивний механізм формування інтегрованого маркетингу – процес розробки та практичної реалізації комплексних заходів спрямованих на досягнення результату при взаємодії партнерів. Нова управлінська стратегія розглядає підприємство як відкриту систему, орієнтовану на зовнішнє середовище. Успішна господарська діяльність підприємства у вирішальній мірі залежить від здатності враховувати можливість клієнта, що виникають у його зовнішньому середовищі, і використовувати їх з максимальним ефектом.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, інтегральний маркетинг, проактивне управління, система менеджменту, промислове підприємство.

Толпежникова Т.Г., Балашов М.И., Лаврентьев А.А. Принципы формирования концепции интегрированного маркетинга. Принципы формирования стратегии деятельности хозяйствующего субъекта изменяются в соответствии с ростом требований окружающей среды. В статье обобщены авторские подходы к раскрытию содержания промышленного маркетинга, где определяется, что маркетинговая деятельность в системе управления промышленным предприятием следует рассматривать как ресурс развития совокупного потенциала субъекта хозяйственной деятельности, который обеспечивает функцию прогнозирования, реализации, обеспечения и контроля оптимальных управленческих решений. Исходя из этого, маркетинговая деятельность промышленного предприятия является интегрированным в системную деятельность предприятия ресурсом, который не только определяет возможность координации деятельности внутри предприятия в соответствии с внешней средой, а создает способность предприятия формировать окружение на основе интегрированного маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, интегральный маркетинг, проактивное управление, система менеджмента, промышленное предприятие.

Problem statement. Modern conditions for the functioning of industrial enterprises are increasingly in need of new approaches to the use and manage available resources, both internal and external. Management processes of business entities are becoming more relevant to achieve maximum efficiency of operation and strategic activity, and current business processes of the present time are inextricably linked with the marketing activities of the enterprise, its tactics and strategy. Marketing activity is not sufficiently involved in the activity of modern industrial enterprises, which does not allow fully using all reserves of the industry.

Analysis of recent research and publications. A significant contribution to the development of the paradigm of the strategy for enterprises is the systematic research of domestic and foreign scientists – T. Ambler, M. Belopol'skii, P. Kotler, R. Fatkhutdinova, and others. The systematic studies of functional marketing are devoted to the works of O. Azaryan, I. Ansoff, M. Portera, D. Lehmann [1; 2; 3; 5-8].

The aim of the article. Explore the formation of the concept of integrated marketing in the activity of the industrial enterprise in order to improve the development strategy.

Presentation of the main research material. Formation of the mechanism of the marketing strategy of an industrial enterprise requires the formation of a more thorough concept of integrated marketing with the definition of components of this concept, which will enable to approach the goal of the study systematically and in a comprehensive substantiate the theoretical and methodological principles of the formation of the conceptual approach of integrated marketing strategy.

The basis of most modern marketing concepts is the understanding of market demand and its dynamics at all levels of production. Moreover, one of the goals of marketing is to identify unsatisfied customer queries to target production to meet these queries. The marketing complex submits all production processes to meet the needs of enterprises-consumers in the required volume, both quantitative and qualitative. At the current stage, marketing orientation

towards modern market trends and norms is very relevant, which in its turn should not contradict the effective development and operation of the business entity.

The development of an industrial marketing strategy begins with the study of the industrial buyer (real or potential) and its specific needs in the field of the industrial enterprise [7].

Marketing concepts are the main approaches, definitions, goals, principles, and methods of marketing-oriented, market-oriented [3; 7]. Thus, there are five main approaches to organizing marketing activities that reflect the various stages of marketing development. The structure of the concept of marketing establishes its main components and allows you to conduct a comparative analysis of each of the concepts considered on the following elements: a hypothesis about the behaviour of customers in a specific target market; conditions for the success of entrepreneurial activity; conclusions for the organization of entrepreneurial activity; sources of danger or risk [4; 5]. Accordingly, general marketing concepts are distinguished (Fig. 1).

The focus of the concept of improving production is the production process itself. As for the behaviour of buyers, they prefer a cheap or easily accessible product. However, there is a risk that is associated with the risk of serious sales problems with a steady increase in production rates if the same strategy is followed by major competitors. A serious risk factor should be considered the limited marketing approach itself, the feasibility of which can be justified in a fairly narrow range of economic services [3; 4; 8].

Thus, this concept is effective only when the market is saturated, and then it becomes irrelevant and in the absence of a shortage by the presence of goods on sale, you will not be surprised by the consumer, therefore, another concept comes in place, and the buyer is already beginning to worry about the product itself, its quality, its form and content.

The concept of product improvement – argues that consumers will be inclined to products that have the highest

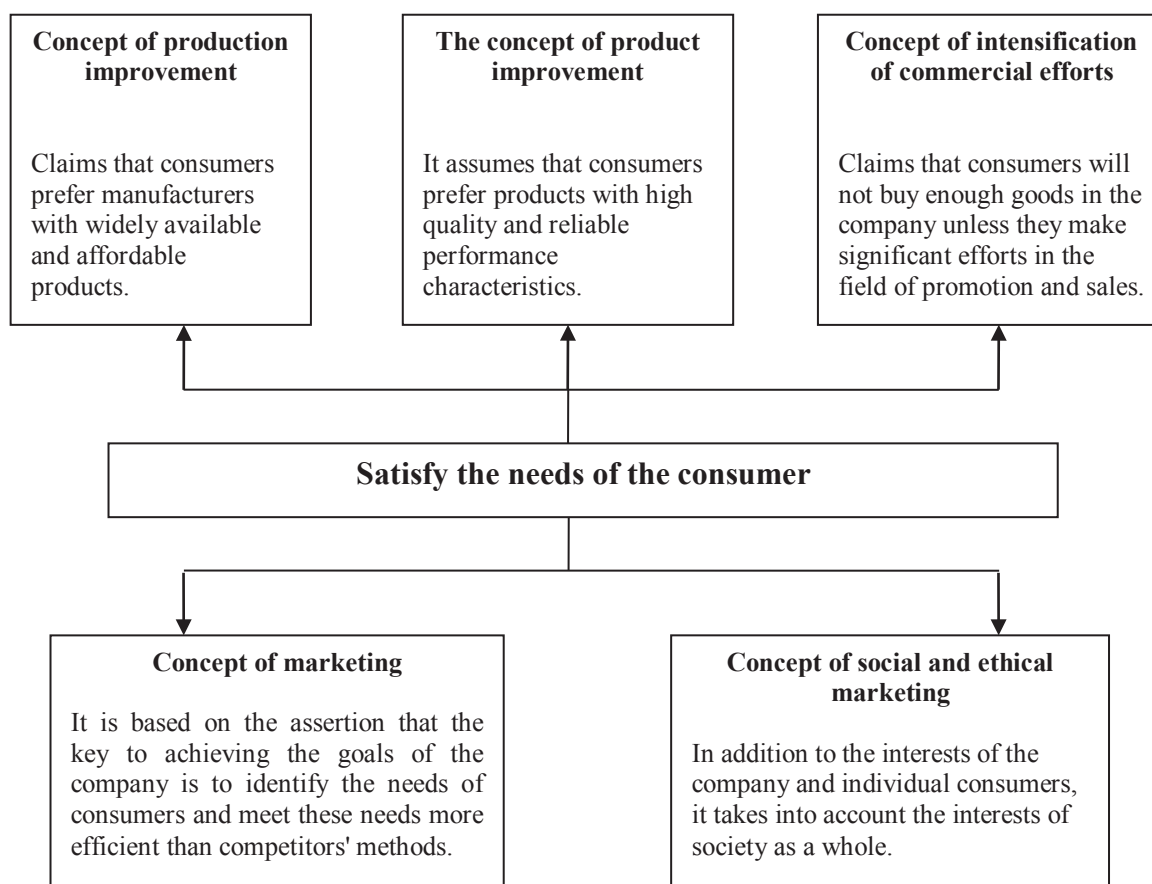


Fig. 1. Marketing Concepts

Source: [6, p. 81]

quality, best performance, specifications, and functionality. The company should focus its efforts on the continuous improvement of the product. Based on the above, we can conclude that the centre of analysis and attention of market participants and manufacturers is the product. With regard to the characteristics of the behaviour of consumers, they prefer products with increased quality, better performance properties and characteristics; the buyer makes his choice by the ratio of quality and price of the goods and comparison of these parameters with similar products of the competitor companies; the price is not a limiting and paramount factor in the purchase. The main conditions for the success of this concept are that consumers have information about consumer properties of the product, are oriented towards the quality, and are ready to pay for it. But at the same time, the manufacturer must revise the product in terms of quality and operational-functional capabilities, without stopping on the results achieved and constantly improve it [2; 7].

The concept of the intensification of commercial efforts (the concept of sales) – is based on the fact that consumers will not buy enough goods if the company does not make significant efforts in the field of sales and promotion. The focus is on the sales process. The formation and development of this concept in marketing activities take the view that in order to ensure effective production and marketing activities, it is necessary to carry out appropriate work to raise consumer awareness of the product because he himself refers to him passively. Thus, the key to success is to increase the level of professionalism and pro-

fessionalism of the sales staff. However, aggressive sales policies can cause a negative reaction from consumers or public organizations whose purpose is to protect consumers' rights. Thus, this concept is effective only at a specific moment, and then it begins to operate against itself and against the manufacturer [2; 8].

The concept of pure marketing is the key to achieving the goals of the company to identify the needs of target markets and to provide the desired satisfaction more efficient and productive than a competitor, a tool [2]. In the centre of attention and analysis is the consumer with his problems, needs, and desires. In these conditions, the buyer has the opportunity to choose a product with the aim of obtaining the maximum useful satisfaction from its consumption. Thus, the main goal of an enterprise that works in accordance with the principles of the concept of clean marketing is to better meet the different needs of each individual consumer group individually, which increases the requirements for the procedure and methods for conducting integrated marketing research. When an enterprise operates under such conditions, it is necessary to remember that positive results will be manifested through the appearance of repeated purchases and the provision of market expansion. However, this concept is not ideal, its application significantly increases the amount of information that is needed to develop and adopt effective management decisions, which increases the complexity of the decision-making process itself and increases the risk and size of the damage caused by actions due to incorrect interpretation of incoming data [1; 7; 8].

The concept of social and ethical marketing – argues that the task of the company is to meet the needs and interests of target markets and provide the desired satisfaction of a more efficient and productive means than competitors [2]. The concept of social and ethical marketing is a consequence of the development of the concept of clean marketing. In the centre of attention and analysis is the consumer, which simultaneously expresses the interests of society as a whole. All activity of the company is based on the balance of three factors: profit of the enterprise; needs of real and potential consumers; satisfaction of the interests of society as a whole. The focus of this concept over the long term extends the composition of the criteria for assessing the enterprise. Such additional criteria may include support for the desired authority of the enterprise, increased popularity of brand credibility, participation in the implementation of the most important public and state programs, and the expansion of foreign economic relations.

The concept is based on marketing activities, which is closely linked to the transition to a new management paradigm, which refers to the system of views, which is in the departure of the initial idea that the success of an enterprise is determined only by the rational marketing efforts of the manufacturer [4; 5; 7].

The basis of this strategy should be a proactive mechanism for the formation of integrated marketing – the process of development and practical implementation of comprehensive measures aimed at achieving results with the interaction of partners.

The new management strategy considers an enterprise as an open system oriented to the external environment. Successful business activity of the company depends crucially on the ability to take into account the client's opportunities arising in its external environment and to use them with maximum effect [3; 8].

The main idea of this strategy is the mutual agreement and achievement of the goals and interests of partner companies, which can lead to increase its competitive advantages and increase the efficiency in their activities.

This, in the first place, is due to the fact that, in modern conditions, the cooperation of efforts will lead to the differentiation of marketing activities of an industrial enterprise, and thus, it has the following advantages: the enterprise-consumers, when acquiring goods or services, make a rational decision, which is based on the desire to obtain the maximum benefit from the fact that on the basis of the partnership relations of individual business entities, the buyer receives a finished project for the implementation of their marketing product in which the manufacturing enterprise is involved. It allows minimizing marketing expenses of the buyer-company, which only produces finished products with higher added value, increases the level of income from sales for the enterprise of the producer (due to higher prices for the sale of these products), the establishment in the market for industrial products of additional guarantees for the end-user, as it is guaranteed not only by the manufacturer but also by the supplier of the manufacturer. All this allows us to be sure of the high standards of the product, as losing the consumer is unacceptable for several business entities.

The implementation of such a conceptual approach is not possible without recognition of partnership; therefore, the policy of integrated marketing management should be carried out in accordance with the chosen strategy, which provides:

- integrated marketing management policy is based on a generalized integrated marketing strategy b-2-b-2-b;
- the policy of managing the market of consumer sales is based on a proactive strategic marketing strategy;
- the policy of managing the traditional marketing market is based on the reactive tactical marketing strategy.

To find an integrated partner, you need to use proactive search tools and task-solving tools. In turn, to carry out marketing efforts in traditional markets, it is enough to improve traditional approaches, thus saving resources. At the stage of implementing the strategy, the key is the moment of taking into account and preparing the conditions for a successful implementation of the strategy. That is, in other words, implementation of the strategy is a complex of actions aimed at creating such conditions (internal and external) at the enterprise when the business entity is ready for the strategy implementation.

A distinctive feature of the process of implementation of the strategy is that it has a dualistic character: on the one hand, it is a direct implementation, and on the other hand, the creation of a basis for the implementation of the strategy and achievement by the business entity of the stated goals. A necessary and logical step is the assessment and control of strategy implementation conducted under strategic marketing management. Implementation of this process provides an opportunity to receive feedback on marketing activities in relation to the process of achieving the goals and objectives of the enterprise. The main tasks of any control are as follows: the definition of what and what indicators to check; assessment of the condition of the controlled object in accordance with accepted standards, norms or other benchmarks;

In the case of controlling the implementation of strategies, these tasks have certain specificity, due to the fact that strategic control is focused on clarifying whether it is possible to further implement the adopted strategy and whether it will lead to its achievement. Adaptation to the effects of strategic control can affect both the strategy being implemented and the goals of the enterprise [6; 8].

Conclusion. The approach to the formation of a management system for the marketing activity of an industrial enterprise, which involves the integration of elements of complex marketing into the management functions of the components of the industrial enterprise system on the basis of integration and proactive management, and also forms the conditions for the effective implementation of decisions and actions that are formed within the marketing activities of the industrial enterprises, is proposed in the article.

It is determined that the purpose of the subject of system economic activity is to create a favourable environment, which ensures its systematic development and functioning in conditions of uncertainty of the environment and limited resources, and the integrated marketing activity of the enterprise contributes to the achievement of this goal.

References:

1. Azarian O.M. (2012), Concept of enterprise management potential based on integrated marketing, *Visnyk Pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu: zb. naukovykh prats*, vol. 24, pp. 128-132.

2. Belopolsky M.G., Tolpezhnikova T.G. (2014), Organizational mechanism for monitoring the marketing activities of industrial enterprises, *Efektivna ekonomika*, vol. 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2657> (Accessed 13.05.2019).
3. Belopolsky M.G. (2010), *Marketynhova diialnist metalurhijnykh pidpriemstv: monohrafiia* [Marketing activity of metallurgical enterprises: monograph], IEP, Donetsk, Ukraine. (in Ukrainian).
4. Kardash V. Ya. (2000), *Marketynhova tovarna polityka* [Marketing product policy], KNEU, Kiev, Ukraine. (in Ukrainian).
5. Kotler F. (2006), *Marketing* [Marketing], Piter, Saint-Petersburg, Russia. (in Russian).
6. Porter M. (2009), *Konkurentnaja strategija. Metodika analiza otraslej konkurentov* [Competitive strategy. Techniques for analyzing competitor industries], Alpina Publisher, Moscow, Russia. (in Russian).
7. Management Internet Portal. URL: <http://www.management.com.ua/> (Accessed 03.05.2019).
8. Lehmann, D. R., Winer, R. S. (1991), *Analysis for Marketing Planning*, Irwin, Boston, USA.

УДК 631.1

Харченко Т.Б.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Kharchenko Tetiana,
PhD in Economics, Associate Professor,
Docent Department of Environmental
Management and Entrepreneurship,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

УДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Харченко Т.Б. Удосконалення комерційної діяльності фермерських господарств в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності. У статті розглянуто сучасні аспекти функціонування фермерських господарств в Україні. Проаналізовано сутність комерційної діяльності фермерських господарств, стан та динаміку зміни кількості фермерських господарств протягом останніх років. Висвітлено основні проблеми, що знижують конкурентний потенціал фермерства в Україні. Визначено роль фермерських господарств у підвищенні самозайнятості сільського населення, створенні ефективного землевласника на селі та розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Запропоновано стратегічні напрями підвищення конкурентного потенціалу фермерських господарств, а саме: підвищення ефективності використання земельних ресурсів, упровадження в практику діяльності фермерських господарств ресурсозберігаючих технологій, забезпечення технічної модернізації наявної матеріальної бази, впровадження вертикальної інтеграції в практику діяльності фермерських господарств, удосконалення якості трудових ресурсів, зайнятих у сільському господарстві, підвищення ефективності державної підтримки фермерства.

Ключові слова: фермерство, сільськогосподарські підприємства, конкурентоспроможність, ефективний землевласник, стратегія конкурентоспроможності, комерційна діяльність.

Харченко Т.Б. Усовершенствование коммерческой деятельности фермерских хозяйств в контексте обеспечения их конкурентоспособности. В статье рассмотрены современные аспекты функционирования фермерских хозяйств в Украине. Проанализированы сущность коммерческой деятельности фермерских хозяйств, состояние и динамика изменения количества фермерских хозяйств в последние годы. Освещены основные проблемы, снижающие конкурентный потенциал фермерства в Украине. Определена роль фермерских хозяйств в повышении самозанятости сельского населения, создании эффективного землевладельца на селе и развитии социальной инфраструктуры сельских территорий. Предложены стратегические направления повышения конкурентного потенциала фермерских хозяйств, а именно: повышение эффективности использования земельных ресурсов, внедрение в практику деятельности фермерских хозяйств ресурсосберегающих технологий, обеспечение технической модернизации имеющейся материальной базы, внедрение вертикальной интеграции в практику деятельности фермерских хозяйств, совершенствование качества трудовых ресурсов, занятых в сельском хозяйстве, повышение эффективности государственной поддержки фермерства.

Ключевые слова: фермерство, сельскохозяйственные предприятия, конкурентоспособность, эффективный землевладелец, стратегия конкурентоспособности, коммерческая деятельность.

Kharchenko Tetiana. Improving the commercial activity of farms in the context of ensuring their competitiveness. The article analyzes the current state of the agricultural sector of Ukraine and the directions of its innovation. Found that Ukraine should develop productive capacity of agriculture to the next few years, our agricultural products could enter the global market and compete with the products of other developed countries. The presentation examines the state of agriculture of Ukraine. The barriers which hinder successful development and functioning of the agricultural sector in Ukraine are defined and main strategic directions of agricultural development which need to be taken into consideration by agricultural enterprises in order to ensure profitability and long-term development are outlined. The section considers modern aspects of the functioning of agriculture in Ukraine. The state and development of the number of agriculture in the recent years have been analyzed. Main problems that hold farming in Ukraine have been shown. The role of agriculture in the promoting self-employment in the agricultural population, establishment of an effective landowner in village and infrastructure social development of rural areas has been identified. The obstacles of the functioning of agriculture are defined and the way of their solving are proposed. The main direction of the government support of agriculture are considered and the main problems in this area are determined. In particular: insufficient financial assistance and ineffective subsidy system, lack of long-term programs with low interest rates. It is determined that one of the determining factors of development of farming is the development of organic production. The prospects of organic production development in Ukraine are defined. Analyzes the current state and prospects proven and the need for enterprise development of the organic sector. Identify current trends and priorities for the development of organic agriculture proved its economic feasibility. Strategic directions for improving the competitive potential of farms are proposed, namely: improving the efficiency of land use, introducing resource-saving technologies into the practice of farming, ensuring technical modernization of the existing material base, introducing vertical integration into the practice of farms, agriculture, increasing the efficiency of state support for farming.

Key words: farming, agricultural enterprises, competitiveness, effective landowner, competitiveness strategy, commercial activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим атрибутом ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не можуть нормально існувати без розвинутих форм конкуренції. Позитивна роль конкуренції в ринковій економіці проявляється у низці функцій, які вона виконує: по-перше, як переконає світовий досвід, конкуренція охоплює всі зв'язки виробництва і споживання, є єдиною можливою засобом досягнення збалансованості між попитом та пропозицією і в кінцевому підсумку – суспільними потребами та виробництвом; по-друге, конкуренція виконує функцію спілкування (кооперації) та погодження інтересів сільгоспвиробників. У результаті поділу праці інтерес кожного з них пов'язаний і взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Через ринковий механізм конкуренція підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам; по-третє, конкуренція примушує товаровиробників знижувати індивідуальні виробничі витрати, що вимагає від підприємців постійного вдосконалення технічної бази виробництва, знаходження шляхів економії сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, робочого часу; по-четверте, конкуренція стимулює підвищення якості продукції та послуг. Ця функція набуває особливого значення в нинішніх умовах розвитку науки й технологій, коли кожному виробнику надається можливість удосконалити споживчі якості виробів, відповідаючи на зростаючі потреби й зміну смаків споживача. Конкуренція спонукає виробників упроваджувати нові види продукції, а також здійснювати різні модифікації одного й того ж продукту; по-п'яте, історично важливою функцією конкуренції є формування ринкової ціни. З її допомогою конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами та суспільним виробництвом. Формування потенційної можливості

господарюючих суб'єктів у конкурентній боротьбі та досягненні ефективних результатів у сучасних умовах ускладняється у зв'язку з необхідністю пристосування до умов, які постійно змінюються, що потребує, своєю чергою, пошуку науково обґрунтованих концепцій функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції. У ринковій економіці категорія конкурентоспроможності є однією з ключових, оскільки її рівень визначає успіх або невдачу в діяльності підприємства. Серед чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності фермерства, варто виділити науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технології виробництва, створення нових або більш удосконалених продуктів рослинництва та тваринництва, елітного насіння, високопродуктивної сільськогосподарської техніки, впровадження інноваційних рішень тощо.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств, пошуку шляхів удосконалення їхньої діяльності присвячено праці низки українських учених, серед яких: Ю.М. Бажал, І.Ю. Беззуб, П.І. Гайдучкий, В.М. Гесць, В.В. Глібчук, М.Я. Дем'яненко, М.М. Коцупатрий, В.Я. Кардаш, О.М. Ковбаса, Т.Г. Маренич, М.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.Ф. Огійчук, П.Т. Саблук, А. Стрікланд, В.І. Юрченко та ін. Незважаючи на наявність великої кількості публікацій, проблеми функціонування та розвитку фермерських господарств залишаються ще недостатньо розкритими в наукових джерелах. Зокрема, недостатньо вивченими та дискусійними залишаються питання удосконалення комерційної діяльності фермерських господарств, державної підтримки фермерства, впровадження інноваційних рішень заради удосконалення комерційної діяльності фермерських господарств.

П. Гайдуцький, Ю. Лупенко та П. Саблук відзначають, що фермерські господарства є більш досконалою, ніж особисті селянські господарства, формою сільського підприємництва. До їхніх суттєвих переваг належать більший розмір та вищий рівень інтенсифікації і, відповідно, конкурентоспроможності [1].

І. Беззуб стверджує, що у сучасних умовах господарювання фермерські господарства є структурним елементом агропромислового комплексу України й відіграють важливу роль у виробництві сільськогосподарської продукції. Вони залишаються стабілізуючою ланкою господарювання, яка компенсує зниження обсягів виробництва продукції сільського господарства на окремих аграрних підприємствах, забезпечує продовольчі потреби населення і формує грошові доходи селян [2].

Аналогічної думки притримується В. Юрченко, який відзначає, що основними чинниками, які сприяють інноваційному розвитку сільського господарства, є: зацікавленість аграрних організацій в отриманні додаткового ефекту від упровадження наукових розробок, інформованість сільськогосподарських товаровиробників про наукові розробки, наукова і організаційна підготовленість кадрів, вибір пріоритетних напрямів упровадження нових технологій у сільськогосподарське виробництво, економічне стимулювання за результативність інноваційної діяльності [7].

Отже, нині в Україні існує достатня кількість розробок щодо підвищення ефективності комерційної діяльності фермерського господарства, проте його подальший успішний розвиток пов'язаний з удосконаленням теоретичних і методологічних основ інноваційної діяльності, реалізацією інноваційного потенціалу та забезпеченням конкурентоспроможності фермерського підприємства.

Незважаючи на наявність значної кількості публікацій із досліджуваної проблематики, недостатньо широко висвітлено питання адаптації фермерських господарств до зовнішніх умов господарювання, які змінюються під впливом глобалізаційних процесів. Потребують подальшого дослідження питання вдосконалення комерційної діяльності фермерських господарств на засадах інноваційності та адаптації до сучасних умов господарювання.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку фермерських господарств України, визначення перспективних напрямів удосконалення їхньої комерційної діяльності для забезпечення конкурентоспроможності сімейного фермерства як складової частини аграрного сектору економіки в українських реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасні тенденції функціонування економіки України вимагають перегляду традиційних підходів до ведення сільського господарства. Відповідно до Закону України «Про фермерське господарство», фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства. Фермерське господарство передбачає самостійність господарювання з правом створення

юридичної особи, яка може проводитися виключно громадянами України з використанням земель сільськогосподарського призначення як основного засобу виробництва з метою отримання прибутку [5].

Організаційно-правові основи створення та функціонування фермерських господарств в Україні регулює низка нормативних документів, основними з яких є: Конституція України, Закон України «Про селянське (фермерське) господарство», який гарантує право громадян України на добровільне створення таких господарств, Земельний кодекс України, закони України «Про власність», «Про оренду землі», «Про землеустрій», «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві України» та іншими нормативно-правовими актами. Особливостями фермерських господарств є відносно невеликий розмір, незначні капітальні вкладення, необхідні для початку бізнесу, можливість ведення сімейного бізнесу та ін.

Особливостями функціонування фермерських господарств в Україні, що стримують їхній розвиток, є:

- неефективне державне регулювання, що стримує збільшення кількості фермерських господарств та процес формування «ефективного землевласника», через відсутність дієвих фінансових механізмів. Одним з інструментів для стимулювання може стати пільгове іпотечне кредитування фермерських господарств;
- складний правовий механізм отримання земельних ділянок для створення фермерського господарства та невизначеність суб'єктивного складу правовідносин приватної вартості на землю. Це питання залишається нерегульованим, що не сприяє збільшенню кількості сільськогосподарських виробників;
- відставання від сучасних тенденцій інноваційного розвитку, що є недоступним для більшості фермерів через високу вартість. Вирішення проблеми можливе шляхом банківського кредитування, проте в умовах економічної та політичної невизначеності для більшості фермерів банківське кредитування є недоступним;
- низький рівень юридичного супроводження та доступу до юридичних послуг на селі, що не дає впевненості у захисті прав фермерів під час вирішення земельних питань;
- відсутність єдиного кодифікаційного акта, який мав би змогу уніфікувати аграрне законодавство (наприклад, Аграрний кодекс України).

В Україні фермерські господарства почали активно розвиватися на початку 90-х років минулого століття. Якщо в 1990 р. було зареєстровано лише 82 таких господарства, які у своєму користуванні мали 2 тис га сільськогосподарських угідь, то п'ять років поспіль їх чисельність зростає до 34,8 тис, а угіддя в їх використанні збільшилися до 786,4 тис га. За підсумками 2014 р. кількість зареєстрованих фермерських господарств в Україні становила 32,1 тис, що на п'яту частину менше, ніж роком раніше. У користуванні фермерів перебувало 4,7 млн. га сільськогосподарських угідь, що більше порівняно з попереднім роком на 6%, або майже 13% від загальної площі сільськогосподарських угідь [4]. У 2015 р. продовжувалася тенденція до збільшення чисельності фермерських господарств. Станом на 1 липня 2015 р., за даними реєстру Державної служби статистики України, чисельність зареєстрованих господарств становила 39,5 тис. При цьому

розміри використання угідь зменшилися. На середню поточного року в користуванні таких господарств знаходилося 4,4 млн. га сільськогосподарських угідь. Суттєві коливання у чисельності фермерських господарств та площі угідь в їх користуванні можуть залежати від чисельності підзвітних суб'єктів господарювання різним формам статистичної звітності, а також виходячи з інформації щодо тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Станом на 1 січня 2018 р. в Україні налічувалося 45 035 фермерських господарств, тоді як на аналогічний період минулого року їх було 44 409. Тобто протягом 2017 р. кількість фермерських господарств у нашій країні зросла на 2% (або на 626 господарств). Збільшилася й кількість сільськогосподарських кооперативів. Якщо станом на 1 січня 2017 р. їх було 2014 (997 виробничих та 1017 обслуговуючих), то на початок 2018 р. їх уже налічувалося 2069 (996 виробничих і 1073 обслуговуючих), тобто на 55 кооперативів, або на 3%, більше [6].

Голова Асоціації тваринників України Ірина Паламар зазначає: «Позитивна статистика 2018 року свідчить, що аграрна галузь в Україні почала потрохи відроджуватися, адже останні кілька років вона лише занепадала, а кількість аграрних підприємств скорочувалася. Якщо звернутися до даних тієї ж статистики, то станом на кінець 2013 року в нас було 49 132 фермерських господарства, тобто на 9% більше, ніж сьогодні, і на 11% більше, ніж минулого року, а також 2 223 сільськогосподарських кооперативи, що на 8% більше, ніж у 2018 році, та 11% більше, ніж рік тому» [3]. Із загального землекористування і землеволодіння 16 240,3 тис га, або 44,6%, загального земельного фонду, перебували у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств, 4 308,6 тис га (11,8%) – у фермерських господарствах та 15 868,7 тис га (43,5%) – в особистих селянських господарствах. Середній розмір земель у них становив відповідно 2082,0, 118,3 та 0,44 га сільськогосподарських угідь [6].

Сьогодні основними чинниками, що знижують конкурентоспроможність фермерських господарств, є: високі кредитні та податкові ставки, що зменшує осяг обігових коштів, що залишаються в розпорядженні фермера; неврегульованість системи земельних відносин, відсутність механізму купівлі-продажу землі; звуження можливостей реалізації продукції через зменшення купівельної спроможності населення; недостатні обсяги державної підтримки фермерських господарств; загострення екологічних проблем, що призводить до погіршення якості ґрунтів та недоотримання частини продукції.

Специфіка діяльності фермерських господарств вимагає розроблення конкурентної стратегії, яка б ураховувала зовнішні та внутрішні умови діяльності. Так, до внутрішніх умов досягнення конкурентоспро-

можності належать: якість земельних ресурсів, рівень кваліфікації трудових ресурсів, ступінь інтеграційних зв'язків. Зовнішні умови включають державну політику щодо підтримки фермерства, умови кредитування, потенціал регіону, умови виробництва та збуту продукції тощо.

Стратегічними напрямками підвищення конкурентного потенціалу фермерських господарств мають стати:

1. підвищення ефективності використання земельних ресурсів, що базується на поліпшенні якісних та кількісних характеристик ґрунтів та збільшенні розмірів фермерських господарств;

2. упровадження в практику діяльності фермерських господарств ресурсозберігаючих технологій, технічна модернізація наявної матеріальної бази тощо;

3. вертикальна інтеграція, яка базується на врахуванні інтересів усіх учасників інтеграційних об'єднань та дасть змогу розширити ринки збуту сільськогосподарської продукції;

4. удосконалення процесу управління та якості трудових ресурсів, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, на основі постійного підвищення кадрового потенціалу;

5. державна підтримка фермерських господарств через систему пільгового довгострокового кредитування фермерів, надання субсидій, запровадження пільгового оподаткування, забезпечення стабільності закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію тощо.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У сучасних умовах для вирішення проблем фермерських господарств необхідно підвищити державну підтримку шляхом упровадження цільових державних програм для придбання матеріально-технічної бази, будівництва, сировини та насіння. Нині дрібним фермерським господарствам складно конкурувати на розвинених аграрних ринках, оскільки фермери переважно мають невеликі товарні партії продукції, без необхідної доробки та дотримання вимог державних стандартів. Для підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств та розвитку аграрного ринку України основними пріоритетами має стати реалізація таких чинників підвищення їхньої конкурентоспроможності: оптимізація розмірів землекористування, поглиблення інтеграційних процесів і кооперування діяльності фермерських господарств, розроблення власної стратегії розвитку з урахуванням досвіду конкретного господарства, підвищення ефективності державної програми допомоги фермерам. Подальших досліджень потребують питання вдосконалення комерційної діяльності фермерських господарств, обґрунтування комплексу заходів щодо виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції за умови раціонального використання всіх ресурсів і створення сприятливих внутрішніх та зовнішніх умов для досягнення високого конкурентного статусу.

Список використаних джерел:

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький та ін. ; за ред. П.І. Гайдуцького. Київ : ННЦ ІАЕ, 2005. 424 с.
2. Беззуб І. Перспективи розвитку сімейних фермерських господарств в Україні. URL: http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=419:agropromislovij-sektor-2&catid=71&Itemid=382 (дата звернення: 07.06.2019).
3. В Україні зросла кількість фермерських господарств та кооперативів. URL: <http://agroportal.ua/ua/news/ukraine/v-ukraine-uvelichilos-chislo-fermerskikh-khozyaistv-i-kooperativov/#> (дата звернення: 01.05.2019).

4. Органік в Україні. *Федерація органічного руху України*. URL: <http://organic.com.ua>.
5. Сільське господарство України 2017 р. : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ. 2018. 360 с.
6. Україна – 20-та у світі за органічними площами. URL: <http://agroportal.ua/ua/news/ukraina/ukraina-20ya-v-mire-po-organicheskim-ugodiyam/>.
7. Юрченко В.І. Сучасні стратегічні напрями розвитку інноваційних процесів в сільському господарстві регіонів України. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2017. № 12. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1150> (дата звернення: 09.06.2019).

УДК 334.7:17.022.1:330.14

Цибульська Е.І.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та права,
Харківський гуманітарний університет
«Народна українська академія»

Монастирський Г.О.,
магістр факультету «Бізнес-управління»,
Харківський гуманітарний університет
«Народна українська академія»

Tsybulska Eleonora,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Law,
Kharkiv Humanitarian University «People's Ukrainian Academy»

Monastyrskiy Heorgy,
Master of Business Administration Faculty,
Kharkiv Humanitarian University «People's Ukrainian Academy»

РЕПУТАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Цибульська Е.І., Монастирський Г.О. Репутаційний капітал як чинник формування вартості підприємства. У статті проаналізовано існуючі визначення репутаційного капіталу, їхні недоліки та переваги. Показано, що основними чинниками, які впливають на формування репутаційного капіталу організації, виступають: номенклатура й якість виробленої продукції (послуг); характер взаємовідносин організації з конкурентами, постачальниками та клієнтами на ринку, в галузі і регіоні; стан менеджменту; рівень корпоративної культури. Визначено основні компоненти репутаційного капіталу організації: емоційна привабливість; якість продукції (послуг); взаємовідносини з партнерами; репутація керівництва; соціальна відповідальність; фінансова міцність організації. Зроблено висновок про те, що репутаційний капітал виступає найважливішим чинником формування вартості підприємства. Репутація перетворюється на капітал завдяки інвестиціям в імідж, корпоративну культуру і підвищення соціальної відповідальності. Репутаційний капітал забезпечує суб'єкту підприємницької діяльності низку переваг: сприяє капіталізації, збільшує доходи і прибутки бізнесових структур, підвищує їхню соціальну відповідальність та стратегічні переваги. Як перспектива дослідження розглядається розроблення методики оцінки репутаційного капіталу підприємства.

Ключові слова: репутаційний капітал, вартість підприємства, репутація, імідж, корпоративна культура, корпоративна соціальна відповідальність бізнесу.

Цыбульская Э.И., Монастырский Г.А. Репутационный капитал как фактор формирования стоимости предприятия. В статье проанализированы существующие определения репутационного капитала, их недостатки и преимущества. Показано, что основными факторами, влияющими на формирование репутационного капитала организации, выступают: номенклатура и качество продукции (услуг); характер взаимоотношений организации с конкурентами, поставщиками и клиентами на рынке, в отрасли и регионе; состояние менеджмента; уровень корпоративной культуры. Определены основные компоненты репутационного капитала организации: эмоциональная привлекательность; качество продукции (услуг); взаимоотношения с партнерами; ре-

путация руководства; социальная ответственность; финансовая прочность организации. Сделан вывод о том, что репутационный капитал выступает важнейшим фактором формирования стоимости предприятия. Репутация превращается в капитал благодаря инвестициям в имидж, корпоративную культуру и повышение социальной ответственности. Репутационный капитал обеспечивает субъекту предпринимательской деятельности ряд преимуществ: способствует капитализации, увеличивает доходы и прибыль бизнесовых структур, повышает их социальную ответственность и стратегические преимущества. В качестве перспектив исследования рассматривается разработка методики оценки репутационного капитала предприятия.

Ключевые слова: репутационный капитал, стоимость предприятия, репутация, имидж, корпоративная культура, корпоративная социальная ответственность бизнеса.

Tsybulska Eleonora, Monastyrskyi Heorgy. Reputation capital as factor forming the value of the enterprise. Intangible assets significantly affect the company's value in the current conditions of business development. Reputation has a special place in their composition. Correctly organized reputation management can increase the company's value by 40%. It is a reputable capital that serves as a decisive factor in the formation of business capitalization that can overcome the influence of other assets many times. It is advisable for Ukrainian enterprises to form a reputable capital, otherwise they will lose their positions on the world stage. The existing definitions of reputation capital, their disadvantages and advantages are analyzed in the article. The main factors influencing the formation of reputation capital organization nomenclature and the quality of products (services); the nature of the organization's relationships with competitors, suppliers and customers on the market, in the industry and in the region; state of management; the level of corporate culture are shown up. It is proved that reputational capital is subject to fluctuations, depending on the state of the environment (macroeconomic indicators and indicators), market conditions, and the purposes of business valuation. The structural model of reputational capital is presented: macro level (public opinion); mini level (image); nano-level (reputable capital of a firm). Practical value of the research is to dedicate tools for the formation of reputational capital (media relations, a complex of marketing communications, advertising, corporate communication, corporate social responsibility), which allow managing the value of the enterprise. There is an emphasis on the fact that the main tools that affect the value of reputational capital are the complex of marketing communications and corporate social responsibility of business. It is concluded that reputational capital is the most important factor in the formation of the value of the enterprise. Reputation translates into capital through investments in image, corporate culture and increased social responsibility. Reputation capital provides the subject of entrepreneurial activity with a number of advantages: contributes to capitalization, increases income and profits of business structures, increases their social responsibility and strategic advantages. As prospects of the study the development of methods for assessing the reputational capital of the enterprise is considered.

Key words: reputation capital, enterprise value, reputation, image, corporate culture, corporate social responsibility of business.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку бізнесу на вартість компанії значно впливають нематеріальні активи. Особливе місце в їх складі займає репутация. Як доказ того, що репутацийний капітал суттєво впливає на вартість фірми, можна навести такі приклади: за даними Interbrand, у вартості концерну CocaCola нематеріальні активи становлять 96% і лише 4% – це заводи, фабрики і капітали, співвідношення в IBM відповідно 76% і 24%, у BritishPetroleum – 58% проти 42%. У виробничій сфері, або B2B, де дещо інші орієнтири, співвідношення становить приблизно 20% (репутация) до 80% (матеріальні активи) [1]. Правильно організований репутацийний менеджмент може збільшити вартість компанії на 40%, тому ніколи не слід забувати, що управління репутацией – найважливіша основа добробуту організації [2]. Бізнес може вижити без фінансів за умови збереження головного капіталу – чистого імені або репутацийного капіталу. Саме репутацийний капітал виступає вирішальним чинником формування капіталізації бізнесу, здатним багаторазово перевершити вплив інших активів. Наприклад, для компаній, які котируються на біржі, підвищення індексу ділової репутация на 1% дає змогу забезпечити приріст вартості бізнесу в середньому на 3% [3].

У зв'язку із цим українським підприємствам доцільно займатися формуванням репутацийного капіталу, інакше вони втрачатимуть свої позиції на світовій арені.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретичні засади дослідження ділової репутация загальною та репутацийного капіталу зокрема розроблено такими науковцями, як Е.П. Алексєєва, Ф.В. Малахов, Т.Б. Хлевицька, Л.Г. Титова. Основи формування і проблеми управління репутацийним капіталом досліджено у монографії І.І. Решетнікової. Вплив репутацийного капіталу на конкурентоспроможність банків окреслено у працях К.В. Куценко. Управління репутацийним капіталом у науково-освітній сфері та в індустрії моди розкрито у дослідженнях В. Штепи, М. Коханової, В.П. Іваницького, М.С. Щєглова. Між тим багатоаспектна проблема репутацийного капіталу в Україні є недостатньо дослідженою. Зокрема, недостатньо вивчена сутність поняття «репутацийний капітал», які чинники впливають на його формування.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розкриття сутності поняття «репутацийний капітал» як чинника формування вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Серед науковців не має єдиної думки щодо визначення поняття «репутаційний капітал». У табл. 1 узагальнено думки економістів щодо цієї дефініції.

Наведені визначення репутаційного капіталу мають свої переваги та недоліки. Зокрема, визначення В.В. Куценко має перевагу перед іншими в плані того, що науковець робить акцент на капіталізації ринкової вартості, тобто вартості, що приносить більшу вартість. на взаємодії ділової репутації із зовнішнім конкурентним середовищем, на переліку низки чинників, що впливають на цю взаємодію. Але дане визначення, на нашу думку, має й недоліки. Вадами вищевказаного визначення репутаційного капіталу є: недооцінювання впливу внутрішнього конкурентного середовища на формування ділової репутації; відсутність пояснення поняття «капіталізація вартості» та переважування переліку чинників корпоративної соціальної відповідальності.

Визначення репутаційного капіталу В.Ф. Малахова зроблено з позицій марксистського підходу, який полягає у розгляді дефініції категорії через абстрактні відносини; акцентується на приматі кількісного підходу, оскільки йдеться про необхідність формалізації, передусім кількісного складника репутаційного капіталу, що в кінцевому підсумку зводиться до емпіричного визначення індексу репутаційного капіталу.

Із визначенням І.І. Решетнікової, яка робить наголос на впливі репутаційного капіталу на довіру до фірми, слід погодитися, оскільки довіра в умовах нестабільності та динамічності є головним системоутворюючим чинником для репутації суб'єкта підприємницької діяльності. На схожих позиціях у визначенні репутаційного капіталу стоїть і Н.А. Супрун.

Визначення репутаційного капіталу, який дає О.І. Савченко, є дискусійним, оскільки репутаційний капітал зводиться до ділової репутації, що неприпустимо. Ділова репутація має перетворитися на капітал на основі інвестицій у різні її форми (імідж, корпоративну культуру, відповідальність тощо). Автор необґрунтовано зачисляє репутаційний капітал (як еле-

мент) до інтелектуального капіталу [7, с. 83], тоді як він є різновидом інвестиційного капіталу.

Має право на життя й визначення репутаційного капіталу Т.Б. Хлевицької, яке базується на корпоративній соціальній відповідальності.

Отже, аналіз наведених визначень репутаційного капіталу дає можливість автору дати власне визначення цієї дефініції: репутаційний капітал – вартісне вираження нематеріальних активів компанії, що включають знання ринку, наявність власних комунікаційних технологій, облік лояльності стейкхолдерів та довіри клієнтів, підвищення якості послуг (товарів, процесів). Репутаційний капітал – найважливіший чинник конкурентоспроможності та фінансової стійкості компанії. Репутація перетворюється на капітал завдяки інвестиціям в імідж, корпоративну культуру і підвищення соціальної відповідальності.

Репутаційний капітал підприємства формується під впливом безлічі пов'язаних між собою чинників. Залежно від сфери діяльності фірми їхній вплив може бути різним, а недолік балансу між ними або недостатнє управління якимось одним із них знижує ефективність управління репутаційним капіталом компанії у цілому, тому важливим є процес виділення найбільш значущих чинників для конкретної фірми.

Характеристики репутаційного капіталу є властивостями фірми, що забезпечують її надійність, професійну компетентність і грамотність у поєднанні з ефективністю та послідовністю під час виконання професійних завдань.

У сучасній літературі існує велика кількість підходів до того, які чинники є основними під час формування репутаційного капіталу.

Репутаційний капітал організації визначається такими параметрами, як:

- номенклатура й якість виробленої продукції (послуг);
- характер взаємовідносин організації з конкурентами, постачальниками та клієнтами на ринку, у галузі й регіоні;

Таблиця 1

Погляди економістів на економічну сутність поняття «репутаційний капітал»

№ п/п	Автор	Визначення поняття «репутаційний капітал»
1	В.В. Куценко [4, с. 5]	Репутаційний капітал банківської установи – це капіталізована додатна (від'ємна) ринкова вартість, що створена позитивною (негативною) діловою репутацією банку під час взаємодії із зовнішнім середовищем під дією таких чинників, як: корпоративна соціальна відповідальність, умови праці, результативність, інноваційність, лідерство, продукти (послуги) та управління
2	В.Ф. Малахов [5, с. 21]	Репутаційний капітал – це сума відносин організації зі співтовариством, яка визначається в конкретних показниках (довіра, репутація організації) і має формалізований стан репутаційного капіталу різних організацій
3	І.І. Решетнікова [6, с. 8]	Репутаційний капітал – це результат прийняття, знання і довіри до дій фірми в ринкових умовах, який виростає з іміджу фірми, її репутації, соціальної відповідальності бізнесу, відносин споживчої лояльності і внутрішньофірмових відносин персоналу
4	О.І. Савченко [7, с. 82]	Репутаційний капітал характеризує формування системи стосунків зі стейкхолдерами
5	Н.А. Супрун [8, с. 242]	Репутаційний капітал відрізняється від інших видів капіталу як джерелами формування, так і способами й методами оцінювання і, по суті, представляє собою тих споживачів і партнерів, які зберегли свою приналежність йому та залишилися вірними зробленому один раз вибору
6	Т.Б. Хлевицька [9, с. 1]	Репутаційний капітал – це результат реалізації корпоративної соціальної відповідальності у практиці господарювання

- стан менеджменту;
- корпоративна культура.

Вплив цих чинників може посилюватися або слабшати залежно від періоду діяльності фірми на ринку. Це означає, що репутаційний капітал схильний до коливань, іноді досить значних. Наприклад, набір чинників, що визначають ділову репутацію компанії та їх соціальну значимість, можуть змінюватися залежно від стану зовнішнього середовища (макроекономічних показників та індикаторів), кон'юнктури ринку, цілей оцінки бізнесу [10, с. 178].

Аналітики зазвичай виділяють такі групи компонентів, які формують репутаційний капітал: фінансову, ринкову, корпоративну і соціальну. Так, показники фінансової групи цікаві передусім для інвесторів, ринкові – для клієнтів і партнерів, корпоративні – для співробітників, соціальні – для громадськості [10, с. 179].

Структура репутаційного капіталу досить складна. Так, репутація виступає як частина соціального капіталу [11, с. 106]. Зазначений капітал розглядається на декількох рівнях (рис. 1).

На мікрорівні персональна репутація несе в собі основу репутаційного капіталу, адже саме внутрішня репутація компанії, яка складається у взаємовідносинах соціальних осередків усередині підприємства, закладає фундаментальну основу для репутаційного капіталу. На мезорівні цей капітал має вплив уже на

успіх самої компанії. Компанія позиціонує себе на ринку з огляду на всі свої переваги і виділяє собі позицію, відмінну від конкурентів. Що стосується макрорівня, то він формується серед стейкхолдерів для вирішення завдань організації та осіб, для задоволення потреб яких функціонує організація.

Виходячи із взаємозв'язку розкритих вище понять, виділяють кілька рівнів (рис. 2) [13].

Необхідно зупинитися на елементах, що становлять репутаційний капітал. Відзначається, що репутація фірми має три виміри: функціональний (об'єктивний), соціальний (нормативний, етичний), емоційний (особистісний, естетичний) [14].

Репутаційний капітал організації переважно складається із шести компонентів, які враховуються цільовими групами під час складання думки про компанію: емоційна привабливість; якість продукції (послуг); взаємовідносини з партнерами; репутація керівництва; соціальна відповідальність; фінансова міцність.

Розглянемо ці компоненти більш детально. Емоційна привабливість важлива для компаній, що займаються наданням професійних послуг або пропонують товари широкого споживання. Під час рішення про покупку товару у людини в пам'яті виникають відчуття і інформація, будь-яким чином пов'язані із цією продукцією. Незалежно від того, наскільки достовірною ця інформація, людина буде довіряти своїм відчуттям.

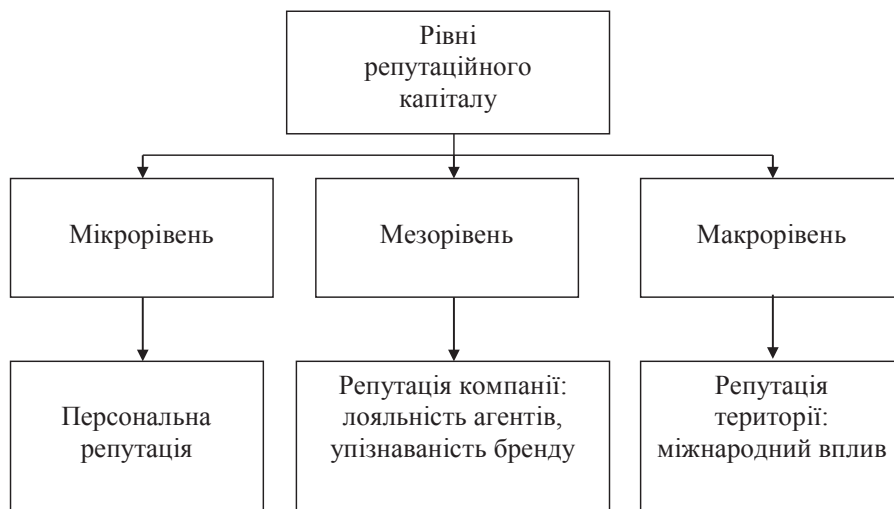


Рис. 1. Рівні репутаційного капіталу

Джерело: складено авторами за [12]



Рис. 2. Структурна модель репутаційного капіталу

Джерело: складено авторами на основі [13].

У разі придбання послуги покупець, скоріше за все, відчує її результат не миттєво, а через деякий час, а оплатити послугу він повинен зараз. Тому в даній ситуації клієнт буде шукати хоч якусь гарантію порядності вибраної компанії, щоб зробити правильний вибір. Такою ознакою можуть стати враження від взаємодії з компанією, розповіді знайомих, інформація в Інтернеті або враження від зовнішнього вигляду офісу.

Якість продукції. Сьогодні на ринку товарів та послуг існує сильна конкуренція, і рівень якості, очікуваний потенційними клієнтами, досить високий, тому компаніям, що не відповідають запитам споживачів, на ринку просто не вижити.

«Для створення репутаційного капіталу компанії необхідно досягти високого рівня виробничої діяльності, безпеки та якості продукції, що продається, якості торговельних послуг, що надаються організацією торгівлі...» [15, с. 198].

Відносини з партнерами (зовнішні партнери компанії, постачальники і співробітники). Співробітники, що йдуть із компанії, стають частиною зовнішнього світу, тому дуже важливо відпрацювати систему звільнення співробітників і задовольняти їхні прохання для формування позитивного репутаційного капіталу компанії як роботодавця.

Вплив відносин із зовнішніми партнерами на успішність компанії також важко переоцінити, оскільки постачальники і партнери по проєктах обізнані про той бік діяльності компанії, який може рідко висвітлюватися у ЗМІ, рекламі, а також під час спілкування з клієнтами. Для збереження репутації капіталу компанії необхідно приділяти пильну увагу роботі із зовнішніми партнерами, оскільки у разі погіршення або розриву відносин скривджені партнери можуть негативно відгукуватися про неї. Якщо реальне ставлення співробітників і партнерів до пропонуваної компанією послуг (товарів, виробничих процесів) не відповідає декларованому, кінцеві споживачі це відчують і очікуваний ефект від заходів із просування компанії не буде досягнутий.

Репутація керівництва. Керівник компанії сприймається громадськістю як її «обличчя», тому більшість його рішень і вчинків впливає на рівень репутації компанії. За оцінками Массачусетського технологічного інституту (MIT), більшість бізнес-структур втрачає 2/3 робочого часу (а отже, і використовуваних за цей час ресурсів) виключно через неефективно працюючий персонал, часто внаслідок неналежності зв'язків із керівництвом, недовіри або навіть страху перед ним [16]. У тих компаніях, де співробітники зацікавлені в спільному успіху й повністю довіряють своїм керівникам, подібні втрати є мінімальними.

Соціальна відповідальність. Сьогодні безсистемна благодійність поступається місцем програмам соціальної відповідальності, і для закріплення репутації компанії як соціально відповідальної важливо підходити до витрат на соціальні потреби як до інвестицій: допомагати тим, хто цього дійсно потребує, вивчати потреби, розробляти плани звітності та висвітлювати досягнуті результати. Корпоративна соціальна відповідальність – концепція, згідно з якою організація враховує інтереси суспільства, беручи на себе відповідальність за вплив їхньої діяльності на фірми та інші зацікавлені сторони суспільної сфери. Корпоративна соціальна відповідальність також збільшує репутаційний капітал.

Під соціальною відповідальністю бізнесу розуміється і благодійність, і меценатство, і корпоративна соціальна відповідальність, і соціально-маркетингові програми, і спонсорство, і філантропія, і інвестиції.

Соціальна відповідальність бізнесу спрямована на: створення умов для стабільного зростання грошових потоків; збереження прав на якісні трудові ресурси; скорочення витрат і підвищення якості продукції з метою підвищення ефективності виробництва.

Фінансова міцність організації. Основним критерієм успішності бізнесу є його прибутковість, яка впливає на репутаційний капітал компанії. Особливо важливий цей показник для таких компаній, фінансові показники яких є основною характеристикою або базою для формування репутаційного капіталу, як, наприклад, банки, інвестиційні фонди та інші фінансові структури.

М. Голубев розглядає такі основні компоненти, з яких складається репутаційна вартість компанії, як:

- 1) корпоративна культура;
- 2) орієнтована організаційна структура управління;
- 3) наявність чіткої стратегії, її відкритість, виконання;
- 4) відповідність стратегії макроекономічним прогнозам;
- 5) система прийняття рішень;
- 6) прозорість [17, с. 330].

П. Дженстер і Д. Хассі посилаються на шість аспектів культури, виявлених у результаті великих досліджень. Розглянемо ці аспекти, яким необхідно приділяти особливу увагу для підвищення репутаційної вартості компанії:

- 1) структура – чіткий та зрозумілий розподіл ролей і обов'язків в організації;
- 2) стандарти – стимули до поліпшення показників роботи в поєднанні з гордістю за гарне її виконання;
- 3) відповідальність – почуття відповідальності за доручену роботу, усвідомлення необхідності відповідати за її результати;
- 4) визнання – впевненість у тому, що за добре виконану роботу надається винагорода;
- 5) підтримка – почуття довіри і взаємодопомоги;
- 6) відданість – гордість за приналежність до даної компанії [18, с. 227].

М. Гундарін вважає, що для виявлення найбільш значущих чинників необхідно виділити два критерії репутації – об'єктивний і суб'єктивний.

До об'єктивних критеріїв доброї репутації, які застосовував відомий журнал Fortune під час складання рейтингу найбільших компаній США, належать:

- 1) якість менеджменту;
- 2) якість продукту;
- 3) здатність залучити й утримувати кваліфіковані кадри;
- 4) фінансова міцність;
- 5) ефективне використання корпоративних активів;
- 6) довгострокова інвестиційна привабливість;
- 7) схильність до використання нових технологій;
- 8) відповідальне ставлення до суспільства і, зокрема, до навколишнього середовища.

Розглядаючи репутацію як нематеріальний актив компанії, особливу увагу необхідно приділити процесу формування репутаційного капіталу. За комплексного і планомірного використання п'яти інструментів

формування репутаційного капіталу останній може стати найціннішим і в разі збільшити загальну вартість компанії [19].

Інструментом формування репутації виступає комплекс тактичних заходів, об'єднаних за певними ознаками для здійснення впливу на загальне сприйняття компанії. На основі аналізу спеціальної літератури виділено такі інструменти формування репутації: медіарілейшнз, комплекс маркетингових комунікацій, рекламна, корпоративна комунікація, корпоративна соціальна відповідальність.

Медіарілейшнз як інструмент формування репутації являє собою інформування про діяльність компанії шляхом розсилки прес-текстів, відповідей на запити ЗМІ, а також організація заходів для журналістів. Відзначимо, що це тактичні заходи, які окремо виступають інструментами створення іміджу. Специфічними особливостями медіарілейшнз є систематичність, планомірність і безперервність роботи із засобами масової інформації.

У маркетингових комунікацій є широкий спектр складників, таких як брендинг, директ-маркетинг, програма стимулювання збуту, особисті продажі та ін. Проте відзначимо, що під час формування репутації за допомогою маркетингових комунікацій важливо враховувати сферу діяльності компанії.

Рекламна комунікація має на увазі заковане у звукі, кольорі, тексті повідомлення, адресоване потенційним споживачам товарів чи послуг, а також відповідей на нього. Реклама не тільки знайомить суспільство з товарами і послугами, а й формує соціальні стереотипи, стандарти й цінності. Іншими словами, рекламна комунікація – це інструмент, який здійснює соціокультурні перетворення.

Рекламна комунікація як самостійний інструмент формування репутації підвищує поінформованість про торгову марку та інформує про переваги продуктів або послуг організації.

До корпоративної комунікації належить безліч тактичних заходів, пов'язаних із формуванням і розвитком корпоративної культури та внутрішніх комунікацій у цілому [20]. Під час роботи із цим інструментом необхідно визначити організаційну структуру компанії і тип внутрішньокорпоративних комунікацій, на основі чого вибудувати подальшу комунікацію зі співробітниками для формування репутації компанії.

Корпоративна культура підприємства – це сукупність переконань, поглядів, підходів до роботи, способів спілкування, що прийняті й додержуються більшістю співробітників у ході професійної діяльності в організації. Під час використання цього інструменту необхідно вибудувати комунікацію зі співробітниками для формування репутації компанії на основі її організаційної структури і типу внутрішньокорпоративних комунікацій.

Репутаційний капітал тісно взаємодіє з іншими видами або формами капіталу підприємств: фізичним, фінансовим, клієнтським, людським та соціальним. Якщо зростає репутаційний капітал, то відносно зростає величина соціального капіталу, і навпаки. Якщо зростає величина фінансових засобів, що інвестуються у соціальну сферу, то зростає репутаційний капітал. Водночас вкладення фінансових ресурсів в якість продуктів і послуг впливає на зростання рівня ділової репутації підприємства. З іншого боку, репутаційний капітал може відносно швидко за сприятливих умов перетворитися на фінансовий капітал (особливо в умовах економічних криз).

Взаємодія репутаційного і клієнтського капіталу зумовлена вже тим, що ділова репутація включається в клієнтський капітал, тому зрозуміло, що високий рівень репутаційного капіталу підвищує довіру клієнтів, а отже, зростає клієнтський капітал компанії. З іншого боку, управління репутаційним капіталом є складником управління клієнтським капіталом.

Якщо ділова репутація підприємства зростає, тобто підвищується його репутаційний капітал, то це стимулює притік до нього працівників із високим рівнем кваліфікації і в такий спосіб збільшуються людський капітал підприємства та його якість. Попри це, керівництво компанії, яке інвестує в людину, тим самим сприяє зростанню її репутації.

Важливо наголосити на взаємодії фізичного і репутаційного капіталу: чим вища якість обладнання, сировини, матеріалів тощо, тим вища якість готової продукції і послуг підприємства і, відповідно, тим більший репутаційний капітал виробництва цієї продукції і послуг.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Репутаційний капітал – вартісне вираження нематеріальних активів компанії, що включає знання ринку, наявність власних комунікаційних технологій, облік лояльності стейкхолдерів та довіри клієнтів, підвищення якості послуг (товарів, процесів). Він виступає найважливішим чинником формування вартості підприємства. Репутація перетворюється на капітал завдяки інвестиціям в імідж, корпоративну культуру і підвищення соціальної відповідальності. Склад інструментів, що застосовується під час формування репутаційного капіталу, різний, але основними інструментами виступають комплекс маркетингових комунікацій і корпоративна соціальна відповідальність бізнесу. Репутаційний капітал взаємодіє з іншими формами капіталу і забезпечує суб'єкту підприємницької діяльності низку переваг: сприяє капіталізації, збільшує доходи і прибутки бізнесових структур, підвищує їхню соціальну відповідальність та стратегічні переваги. Як перспектива подальших досліджень розглядається розроблення методики оцінки репутаційного капіталу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Що таке репутаційний менеджмент? URL: <http://teenbiz.ru/?p=111> (дата звернення: 20.06.2019).
2. Репутація як капітал. URL: http://www.reputationcapital.org/files/uploaded/Propozitsia_082009.pdf (дата звернення: 20.06.2019).
3. Пронченко А. Репутація – капітал майбутнього. URL: <http://agroportal.ua/views/mnenie-eksperta/reputatsiya--etovalyuta-budushchego/> (дата звернення: 20.06.2019).
4. Куценко К.В. Ділова репутація банку як капітал. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1399>. (дата звернення: 20.06.2019).

5. Малахов Ф.В. Управление процессом формирования и развития репутации современной российской организации : автореф. дис. ... канд. социол. наук. Москва, 2009. 26 с.
6. Решетникова И.И. Репутационный капитал как фактор обеспечения конкурентоспособности российского бизнеса: теория, методология исследования, проблемы формирования и управления в условиях глобализации рынков : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Волгоград, 2011. 40 с.
7. Савченко О.І. Необхідність визначення та оцінки клієнтського капіталу як складової інтелектуального капіталу. *Вісник НТУ «ХПИ»*. 2013. № 46 (1019). С. 80-87.
8. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2009. № 3. 61-74.
9. Хлевицкая Т.Б. Репутационный капитал как критерий эффективности социальной корпоративной деятельности предприятия. *Материалы международной научно-практической конференции «Украина – Болгария – Европейский Союз: современное состояние и перспективы»*. Т. 1. Херсон – Варна : ПП Вишемирський В.С., 2012. С. 241-246.
10. Иванов А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг : учебное пособие. Москва : Дашков и Ко, 2007. 444 с.
11. Turner J. The Formation of Social Capital. *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, 2000. 325 p.
12. Колесникова Ю.С. Структура нематериального капитала. *Экономические науки: экономическая теория*. 2014. № 12(121). С. 17. URL: http://kpfu.ru/staff_files/F2083294088/struktura.nematerialnogo.kapitala.pdf (дата звернення: 20.06.2019).
13. Иваницкий В.П. Репутационный капитал как элемент стратегического планирования предприятий индустрии моды. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент»*. 2012. № 2. С. 11-17.
14. Великанов К.К. Репутационный капитал. *Отечественные записки*. 2014. № 1(58). URL: <http://magazines.russ.ru/oz/2014/1/4v> (дата звернення: 20.06.2019).
15. Калиберда Е.Г. Связи с общественностью в сфере экономики. Москва : Логос, 2012. 344 с.
16. Стародубская М. «Носильщики» репутации. *Стратегии*. 2005. № 5. URL: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=466>. (дата звернення: 20.06.2019).
17. Голубев М.П. Методология создания эффективных вертикально интегрированных холдингов. Москва : Инфра-М, 2010. 364 с.
18. Гундарин М.В. Книга руководителя отдела PR: практические рекомендации. URL: http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=583995 (дата звернення: 20.06.2019).
19. Эдвинссон Л., Мелоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании. *Новая индустриальная волна на Западе* / под ред. В.Л. Иноземцева. Москва : Academia, 1999. 380 с.
20. Сидорская И.В., Альшевская С.О. Понятие корпоративной репутации и основные инструменты ее формирования. URL: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/149654/1/71-74.pdf> (дата звернення: 20.06.2019).

УДК 005.941:33

Шимановська-Діанич Л.М.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту,
Полтавський університет економіки і торгівлі

Shymanovska-Dianych Ludmyla,
Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Chief of Management Department,
Poltava University of Economics and Trade

КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ: КРОС-КУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Шимановська-Діанич Л.М. Концепція організаційної культури: крос-культурні аспекти управління персоналом. Проведено дослідження концепції організаційної культури через призму крос-культурних аспектів управління персоналом. У результаті визначено, що організаційна культура являє собою складну композицію компонентів, які можна спостерігати і які бездоказово приймаються і поділяються членами групи або організацією. Організаційну культуру пропонується аналізувати шляхом дослідження усіх її рівнів: поверхневого рівня, підповерхневого рівня, «глибинного» рівня. Визначено характеристики організаційної культури, які є основою створення концепції організаційної культури. Визначено практичну значущість класифікацій організаційних культур, розроблених Ф. Тромпенаарсом та Ч. Хампден-Тернером, Г. Хостеде, Г. Дж. Хофстеде та М. Мінковим, яка полягає у врахуванні впливу національної культури на особливості управління персоналом організації в крос-культурному середовищі.

Ключові слова: організаційна культура, крос-культурний менеджмент, управління персоналом, рівні організаційної культури, крос-культурне середовище.

Шимановская-Дианич Л.М. Концепция организационной культуры: кросс-культурные аспекты управления персоналом. Проведено дослідження концепції організаційної культури через призму кросс-культурних аспектів управління персоналом. В результаті встановлено, що організаційна культура представляє собою складну композицію компонентів, які можна спостерігати і які бездоказательно приймаються і розділяються членами групи або організації. Організаційну культуру пропонується аналізувати шляхом дослідження всіх її рівнів: поверхневостного рівня, підповерхневостного рівня, «глибинного» рівня. Визначено характеристики організаційної культури, які є основою для створення концепції організаційної культури. Виявлено практичну значимість класифікацій організаційних культур, розроблених Ф. Тромпенаарсом і Ч. Хампден-Тернером, Г. Хофстеде, Г. Дж. Хофстеде і М. Минковим, яка включається в урахування впливу національної культури на особливості управління персоналом в кросс-культурній середі.

Ключевые слова: організаційна культура, кросс-культурний менеджмент, управління персоналом, рівні організаційної культури, кросс-культурна середа.

Shymanovska-Dianych Ludmyla. Organizational culture concept: cross-cultural aspects of personnel management. In of management theory, the definition of «organizational culture» is used only from the late 70's of the twentieth century, but as a phenomenon of personnel management, organizational culture concept was researched by scientists from the 1930's to 40's during the study of interpersonal and ethical interactions individuals in industrial organizations. In modern management theory there is a significant number of definitions of the essence of «organizational culture» definition. However, most approaches to the interpretation of the essence of «organizational culture» definition and related studies of this concept through the cross-cultural aspects of personnel management are not over. The purpose of this article is to study organizational culture concept through the cross-cultural aspects of personnel management. In the context of the organizational-cultural approach to personnel management, which is the background of cross-cultural management, organizational culture is a complex composition of components that can be observed (values, norms, beliefs, behaviors) and which are unequivocally accepted and shared by members of a group or organization. Organizational culture is the result of multiple interaction of employees, their individual values, beliefs, finding acceptable standards of behavior, distribution of roles, the development of techniques and methods of interaction. In this study, in the context of the cross-cultural aspects of personnel management, it is proposed to survey organizational culture by analyzing its levels: surface level (artifacts); subsurface level (proclaimed values shared by all members of the organization); "Deep" level (basic ideas). Characteristics that are the basis of the creation of organizational culture concept (integrity and systemicity, historical certainty, connection with the objects of anthropology study, social formation, unobtrusive, softness of influence, severity of change) are defined. Organizational cultures classifications developed by F. Trompenaars and C. Hampden-Turner and G. Hofstede, G. J. Hofstede and M. Minkov which are taking into account the influence of national culture on personnel management are analyzed.

Key words: organizational culture, cross-cultural management, personnel management, levels of organizational culture, cross-cultural environment.

Постановка проблеми. У теорії управління дефініція «організаційна культура» почала використовуватися лише з кінця 70-х років ХХ століття, однак як феномен управління персоналом ця дефініція досліджувалася вченими ще з 30-40-х років ХХ століття під час дослідження міжособистих та етичних проблем взаємодії індивідів у промислових організаціях. Однією з перших концепцій, у межах яких була досліджена організаційна культура, була концепція «людських відносин», розроблена під керівництвом Г. Мейо. Також у роботах К. Левіна, який створив теорію організаційних змін, що дала поштовх дослідженням мотивації і лідерства, значна увага була приділена феномену «організаційної культури». Однак аж до кінця 60-х років ХХ століття «організаційна культура» визначалася лише як засіб посилення внутрішньої інтеграції і координації організації. Під час розроблення теорії соціальних систем Т. Парсоном було визначено значущість організаційної культури в процесі взаємодії та адаптації до мінливого зовнішнього середовища організації. І вже з середини 70-х років ХХ століття організаційна культура стала розглядатися як засіб впливу й управління економічною ефективністю організації з метою підвищення конкурентоспроможності, стали вивчатися процеси її

формування, підтримки і зміни. А в умовах глобалізації концепція організаційної культури набула нового значення, оскільки стала одним з інструментів управління персоналом організацій, які взаємодіють у кросс-культурному середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням концепції організаційної культури присвячено роботи багатьох вітчизняних та закордонних учених, які розглядають її, ґрунтуючись на різних підходах. Тому в сучасній теорії управління є значна кількість визначень сутності дефініції «організаційна культура». Так, М. Магура [5] відзначає, що це «система формальних та неформальних правил, норм, звичаїв, традицій», а Е. Жак [13, с. 251] розглядає організаційну культуру як «спосіб мислення і спосіб дії, той, який увійшов у звичку, став традицією», Х. Шварц та С. Девіс [18] – як «комплекс переконань і очікувань, що розділяються членами компанії», К. Голд [11] – як «унікальні характеристики особливостей компанії». К. Камерон та Р. Куїні [3, с. 45] зазначають, що «організаційна культура проявляється в тому, що є для неї цінним», як стиль її лідерства, мова і символи, процедури і повсякденні норми, а для М. Пагановські та Н. О'Доннел-Тружилло [16] «це не просто одна зі

складових частин проблеми, це сама проблема загалом, це не те, що організація має, а те, чим вона є». Л. Смірнич [19] під організаційною культурою розуміє «придбані смислові системи, які передаються за допомогою природної мови та інших символічних засобів», Т. Діл та А. Кеннеді [10] – «спосіб ведення справ членами компанії», Б. Мільнер [7] – «уявлення і підходи до постановки справи, форми відносин», М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі [6] – «атмосферу (чи клімат) організації, яка відображає домінуючі звичаї, вдачі та відображення», Т. Базаров [1, с. 39] – «соціальний механізм відтворення досвіду», а А. Кібанов [9, с. 515] – «потужний стратегічний інструмент».

При цьому такі дослідники, як Д. Гібсон, Р. Гріффін та М. Пастей, Р. Дафт, Д. Іванцевич та Х. Джеймс, К. Камерон та Р. Куїнн, Д. Мацумото, Ф. Лютенс, Д. Ньюстром та К. Девіс, У. Оучі, Х. Шварц та С. Девіс, Е. Шейн, Д. Хемптон та інші, відзначають важливу роль організаційної культури в регулюванні поведінки персоналу для ефективного функціонування організації. Однак більшість підходів до трактування сутності дефініції «організаційна культура» [1-7; 9-11; 13-16; 19] та відповідних досліджень цієї концепції розглядає крос-культурні аспекти управління персоналом не в повному обсязі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження концепції організаційної культури через призму крос-культурних аспектів управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті організаційно-культурного підходу до управління персоналом, який є підґрунтям для крос-культурного менеджменту, низка вчених, таких як К. Камерон та Р. Куїнн [3], Г. Хаєт, О. Єськов та Л. Хаєт, [4], М. Магура [5], Е. Жак [13], Д. Мартін та К. Сіл [14], С. Мішон та П. Штерн [15], Е. Шейн [17], Х. Шварц та С. Девіс [18], зазначають, що організаційна культура являє собою складну композицію компонентів, які можна спостерігати (цінності, норми, переконання, поведінка) і які бездоказово приймаються і поділяються членами групи або організації. Тобто організаційна культура є результатом багатократної

взаємодії працівників, їхніх індивідуальних цінностей, переконань, пошуку прийнятних норм поведінки, розподілу ролей, вироблення прийомів і методів взаємодії. При цьому, з одного боку, організаційна культура є продуктом людських відносин персоналу організації, пов'язаного спільною метою, а з іншого боку, культура знаходиться над персоналом – спрямовує і коригує поведінку людей відповідно до загальноприйнятих норм і цінностей. Також у контексті організаційно-культурного підходу до управління персоналом під час дослідження концепції організаційної культури ключовим є визначення важливості однієї з важливих складових частин організаційної культури – цінностей (ціннісних орієнтацій), яких може дотримуватися особистість та які визначають, яка поведінка є допустимою або неприпустимою.

Саме тому в цьому дослідженні в контексті саме крос-культурних аспектів управління персоналом пропонується розглядати організаційну культуру на основі концепції Е. Шейна [17]. Так, згідно з думкою Е. Шейна [17], організаційну культуру можна аналізувати на декількох рівнях, причому термін «рівень» характеризує саме ступінь, у якому це культурне явище є видимим для спостерігача, а організаційна культура має три рівні, які наведені на рис. 1:

1) поверхневий рівень (артефакти), який включає в себе все розмаїття видимих зовнішніх фактів та явищ організації: архітектуру її фізичного середовища, її мову, технології або товари, художні твори і її стиль, втілений в одязі, манері поведінки, емоційних проявах, міфах і історіях, які розповсюджуються про організацію, оприлюднених переліках цінностей, ритуалах і церемоніях організації тощо;

2) підповерхневий рівень (проголошені цінності, які поділяються всіма членами організації), який включає філософію і декларовані принципи роботи, цілі організації, які вона перед собою ставить (для внутрішнього користування) та стратегії досягнення поставлених цілей. Так, О. Віханський та А. в [2, с. 419] зазначають, що, хоча носіями організаційної культури є люди, в організаціях з усталеною організаційною культурою

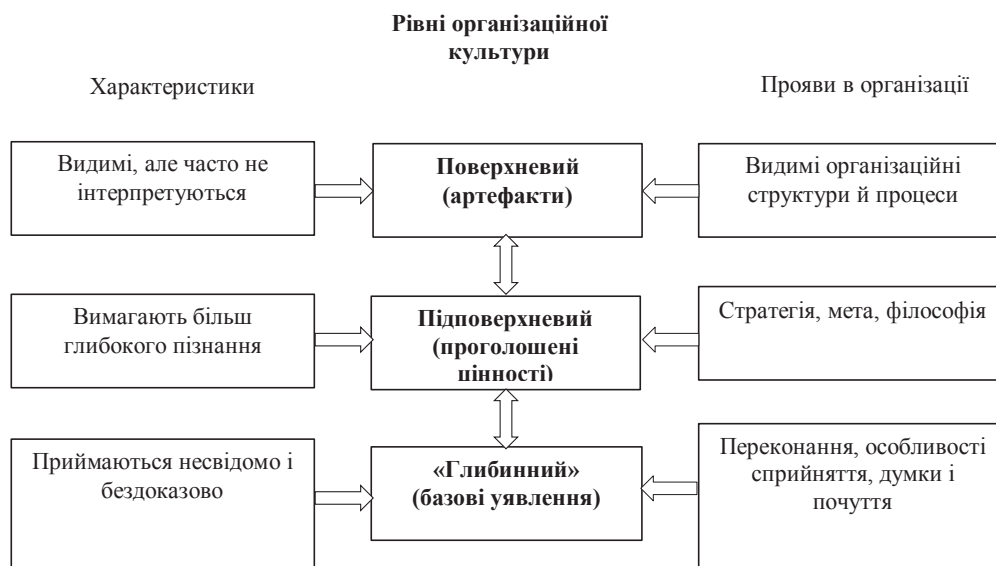


Рис. 1. Рівні організаційної культури

Джерело: сформовано згідно з концепцією Е. Шейна [17]

вона як би відділяється від людей і стає атрибутом організації, її частиною, що чинить активний вплив на членів організації, модифікує їхню поведінку у відповідності з тими нормами і цінностями, які становлять її основу;

3) «глибинний» рівень, який виключає базові уявлення, які часто складно усвідомити навіть самим членам організації. Ці уявлення мають прихований характер і спрямовують поведінку персоналу, допомагаючи сприймати атрибути, що характеризують організаційну культуру [2, с. 424].

Г. Хофстеде [12] у своєму дослідженні організаційної культури зазначає, що хоча немає єдиної думки щодо визначення сутності дефініції «організаційна культура», однак більшість учених згодна з тим, що організаційній культурі притаманні такі характеристики, які є основою створення концепції організаційної культури:

1. Цілісність, системність – організаційна культура описується як єдине ціле та є чимось більшим, ніж просте сукупність усіх складників.

2. Історична визначеність – організаційна культура відображає історичний розвиток організації.

3. Пов'язаність з об'єктами дослідження антропології (ритуали, символи тощо).

4. Сформованість на соціальній основі – організаційна культура створюється і підтримується групою людей, які разом формують організацію.

5. Ненав'язливість, м'якість впливу.

6. Важкість змін, однак немає одного погляду, наскільки це важко.

Одними з перших дослідників, які проаналізували особливості організаційної культури в контексті саме крос-культурного менеджменту, є Ф. Тромпенаарс та Ч. Хампден-Тернер [8], які визначили, що типи організаційних культур можна дослідити за трьома параметрами:

1) ступінь централізації управління;

2) ступінь формалізації управління;

3) об'єкт, на який насамперед спрямований процес управління.

У результаті дослідження Ф. Тромпенаарс та Ч. Хампден-Тернер [8] визначили, що співвідношення рівня централізації та формалізації у практиці управління різних країн значно коливається, а об'єкт спрямування управління – змінюється. Саме на основі цих параметрів ученими було виділено чотири типи організаційної культури, які враховують національні особливості культури:

1) «Сім'я» – організаційна культура, яка зорієнтована на виконання вказівок згори, структура управління має яскраво виражений ієрархічний характер, при цьому функції нижчих рівнів чітко не формалізовані. Система управління загалом базується на патерналізмі: ініціатива і зусилля підлеглих повинні відповідати побажанням і наказам керівника.

2) «Ейфелева вежа» – організаційна культура, яка базується на розподілі функцій та службових завдань таким чином, що кожен вищий рівень концентрує в собі і координує весь набір функцій, який виконується на нижчих рівнях, при цьому характерним є також ретельний контроль за виконанням детально прописаних функціональних обов'язків. При цьому влада безпосередньо пов'язана з посадою, тому керівник має стільки влади, скільки йому визначено посадовими обов'язками.

3) «Керована ракета» – організаційна культура, яка зорієнтована на вирішення конкретного завдання або досягнення конкретного результату. Мобільність та адаптивність цієї культури є результатом постійного корегування шляхів і способів досягнення цілей, а орієнтація на завдання здійснюється завдяки сигналам зворотного зв'язку і має циклічний характер. Мобільність культури проявляється в постійному налаштуванні на нові завдання і проекти шляхом переформування команд та постійної ротації персоналу, тому лояльність до проєктів є більш значущою, ніж до компанії.

4) «Інкубатор» – організаційна культура, яка зорієнтована на досягнення та особисту самореалізацію персоналу та ґрунтується на уявленні про те, що організація як вторинний елемент повинна відігравати щодо особистості роль інкубатора шляхом сприяння розвитку її фахових навичок і творчих здібностей.

Г. Хофстеде, Г. Дж. Хофстеде та М. Мінков [12] у процесі дослідження впливу національних культурних відмінностей на організаційну культуру визначили, що ключовими аспектами, які впливають на формування організаційної культури організації, є такі фактори розробленої ними моделі культурних факторів, як «дистанція влади» та «уникнення невизначеності». Інші культурні фактори цієї моделі, такі як «співвідношення індивідуалізму і колективізму» та «співвідношення мужності і жіночності», в основному впливають на взаємодію персоналу всередині організації, а культурний фактор «часова орієнтація» впливає на економічні досягнення організації. Прояв культурних факторів «дистанції влади» та «уникнення невизначеності» визначають рівень неформального, суб'єктивного програмування мислення людей у межах однієї країни [12]. Саме тому особливості організаційної культури організації в контексті крос-культурного менеджменту залежать від відповідей на два ключових запитання:

1) Хто приймає рішення про цілі діяльності організації, хто визначає виробничі завдання? Відповідь на це питання тісно пов'язана з індексом дистанції влади.

2) Згідно з якими правилами і процедурами слід діяти, щоб досягти вирішення поставлених завдань. Відповідь на це питання тісно пов'язана з індексом уникнення невизначеності.

На основі зазначених культурних факторів «дистанції влади» та «уникнення невизначеності» Г. Хофстеде, Г. Дж. Хофстеде та М. Мінков [12] визначають відповідні типи організаційної культури:

1) «традиційна бюрократична піраміда людей» – організаційна культура, яка характеризується одночасно великою дистанцією влади і високим рівнем уникнення невизначеності;

2) «добре змащена машина» – організаційна культура, яка характеризується малою дистанцією влади та максимальною централізованістю (високий рівень уникнення невизначеності);

3) «сім'я або плем'я» – організаційна культура, яка характеризується великою дистанцією влади й ієрархічністю та низьким рівнем уникнення невизначеності;

4) «сільський ринок» – організаційна культура, яка характеризується малою дистанцією влади та низьким рівнем уникнення невизначеності.

Саме проаналізовані класифікації організаційних культур, які були розроблені Ф. Тромпенаарсом та Ч. Хампден-Тернером, Г. Хофстеде, Г. Дж. Хофстеде та

М. Мінковим, враховують крос-культурні особливості управління персоналом, оскільки базуються на врахуванні впливу національної культури персоналу на організаційну культуру організації.

Висновки. На основі результатів проведеного дослідження концепції організаційної культури через призму крос-культурних аспектів управління персоналом визначено, що організаційна культура являє собою складну композицію компонентів (цінності, норми, переконання, поведінка), які можна спостерігати і які бездоказово приймаються і поділяються членами групи або організації. Саме тому організаційну культуру слід аналізувати шляхом дослідження усіх її рівнів: поверхневого рівня, який містить артефакти та включає в себе все розмаїття видимих зовнішніх фактів та явищ організації; підповерхневого рівня, який містить проголошені цінності, що поділяються всіма членами організації; «глибин-

ного» рівня, який виключає базові уявлення, які часто складно усвідомити навіть самим членам організації. Також визначено характеристики організаційної культури, які є основою створення концепції організаційної культури: цілісність і системність; історична визначеність; пов'язаність з об'єктами дослідження антропології; сформованість на соціальній основі; ненав'язливість та м'якість впливу; важкість змін. Також визначено, що практична значущість класифікацій організаційних культур, розроблених Ф. Тромпенаарсом та Ч. Хампден-Тернером, Г. Хофстеде, Г. Дж. Хофстеде та М. Мінковим, полягає в можливості врахування впливу національної культури на особливості управління персоналом організації в крос-культурному середовищі.

Подальшим напрямом досліджень є розроблення практичних рекомендацій щодо управління організаційною культурою в умовах крос-культурного середовища.

Список використаних джерел:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом развивающейся организации. М. : ИПК ГС, 2002. 465 с.
2. Виханский О., в. А. Менеджмент. М. : Гардарики, 2003. 420 с.
3. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры / пер. с англ. И. В. Андреевой. СПб : Питер, 2001. 320 с.
4. Корпоративна культура: навч. посіб. / Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, Л.Г. Хаєт та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 403 с.
5. Магура М. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений. *Управление персоналом*. 2002. № 1. URL: <http://www.top-personal.ru> (дата звернення 1.04.2019).
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М. : Дело, 2001. 702 с.
7. Мильнер Б.З. Теория организации. М. : ИНФРА-М, 2001. 475 с.
8. Тромпенаарс Ф., Хэмпден-Терен Ч. 4 типа корпоративной культуры. Минск : Поппури, 2012. 528 с.
9. Управление персоналом организации / под ред. А.Я. Кибанова. М. : ИНФРА-М, 1998. 638 с.
10. Deal T.E., Kennedy A.A. Corporate cultures: The rites and rituals of corporate life. N.Y. : Addison-Wesley, 1982. 232 p.
11. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors. *Public Administration Review*. 1982. Nov.-Dec. P. 568-575.
12. Hofstede G., Hofstede G.J., Minkov M. Cultures and Organizations: Software for the Mind. N.Y. : McGraw-Hill, 2010. 560 p.
13. Jaques E. The changing culture of a factory. New York : Dryden Press, 1952. 332 p.
14. Martin J., Siehl C. Organizational culture and counterculture: an uneasy symbiosis. *Organizational Dynamics*. 1983. Autumn. P. 52-64.
15. Michon C., Stern. P. La dynamisation sociale. Paris : Ed. d'organisation, 1985. 360 p.
16. Pacanowsky M.E., O'Donnell-Trujillo N. Communication and Organizational Cultures. *Western Journal of Speech Communication*. 1982. 46 (Spring 1982). P. 115-130.
17. Schein E.H. Organizational culture and leadership San Francisco : Wiley & Sons, Inc., 2004. 430 p.
18. Schwartz H., Davis S.M. Matching Corporate Culture and Business Strategy. *Organizational Dynamics*. 1981. № 10. P. 30-48. URL: [http://dx.doi.org/10.1016/0090-2616\(81\)90010-3](http://dx.doi.org/10.1016/0090-2616(81)90010-3). (дата звернення 2.04.2019).
19. Smircich L. Concepts of culture and organizational analysis. *Administrative Science Quarterly*. 1983. № 28. P. 339-358.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.6

Боднарук І.Л.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри геодезії та землеустрою,
*Інститут архітектури, будівництва та енергетики
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу*

Bodnaruk Iryna,
Candidate of Science (Economics),
Associate Professor of Department Geodesy and Land Management,
*Institute of Architecture, Construction and Power Engineering,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СЕГМЕНТУ ЕЛІТНОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Боднарук І.Л. Формування та розвиток сегменту елітної нерухомості в Україні. Статтю присвячено дослідженню формування та особливостям становлення ринку нерухомості на прикладі особливого класу елітного житла в Україні. Належність житлової нерухомості до того чи іншого класу визначає не тільки рівень комфорту та наявність додаткових сервісів, а й є безпосереднім чинником ціноутворення, що є досить актуальним. Здійснено характеристику різних класів житла та розглянуто основні вимоги та ознаки досить специфічного сегменту ринку, такого як елітна нерухомість. Установлено відповідні критерії житла, що посприяє усуненню недобросовісних учасників, які функціонують на ринку сектору елітної нерухомості. Важливо розробити та запровадити в Україні єдину загальну класифікацію нерухомості, що відповідатиме сучасним реаліям та обов'язковому закріпленню їх на законодавчому рівні.

Ключові слова: елітна нерухомість, класифікація, пентхаус, апартаменти, елітне житло.

Боднарук И.Л. Формирование и развитие сегмента элитной недвижимости в Украине. Статья посвящена исследованию формирования и особенностям становления рынка недвижимости на примере особого класса элитного жилья в Украине. Принадлежность жилищной недвижимости к тому или иному классу определяет не только уровень комфорта и наличие дополнительных сервисов, но и является непосредственным фактором ценообразования, которое является достаточно актуальным. Осуществлена характеристика разных классов жилья и рассмотрены основные требования и признаки достаточно специфического сегмента рынка, такого как элитная недвижимость. Установлены соответствующие критерии жилья, которые способствуют устранению недобросовестных участников, функционирующих на рынке сектора элитной недвижимости. Важно разработать и внедрить в Украине единственную общую классификацию недвижимости, которая будет отвечать современным реалиям и обязательному закреплению их на законодательном уровне.

Ключевые слова: элитная недвижимость, классификация, пентхаус, апартаменты, элитное жилье.

Bodnaruk Iryna. Forming and development of segment of the elite real estate is in Ukraine. The article is devoted research of forming and features of becoming of market of the real estate on the example of the special class of elite habitation in Ukraine. Belonging of the housing real estate to the that or other class determines not only the level of comfort and presence of additional services but also is the direct factor of pricing. Only classification of the housing real estate legislatively is not envisaged. But she can not be named a near-term task. This question is actual enough however. As allows to person building, customers to follow not intuitively. It is now important to stick to the requirements that fully legitimate the rules of erection to the adopted criteria in obedience to the corresponding class of accommodation. Description of different classes of habitation is carried out and the basic requirements and signs are considered enough specific segment of market, such as the elite real estate. It is therefore important, to develop and inculcate in Ukraine the unique general classification of the real estate which will answer modern realities and obligatory fixing them at legislative level. An elite property market in Ukraine is very young. For us he is formed already years twenty, some criteria change in course of time. Ten years back, there was an enormous amount of classifications for the purpose accordance of criterion of elite. Once important was a size of house. And it was considered that only a large house can be an elite. Now this criterion is connected with other criteria at the choice of

that, spare a not small value. The elite real estate is a specific enough market segment. He differs from the market of mass accommodation. Foremost, in an elite segment objects offers for a sale from to central part of city, with the most modern descriptions of house. by a dear unique design. It all complicates the process of evaluation and determination of their influence. Therefore experience working rieltors and developers at the elite property market, builders appraisers. They understand the specific of this segment. It is also possible to establish circumstance that at the property of Ukraine market really small objects of the elite real estate. The lion's share of the housing real estate that is taken by person building to this class does not answer the criteria of eliteness.

Key words: the elite real estate, classification, спентхаус, suites, elite accommodation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нерухомість виступає основою особистого існування громадян і є базою для господарської та підприємницької діяльності всіх форм власності. В Україні відбувається активне формування та розвиток ринку нерухомості, де з'явився прошарок нових покупців нерухомості – так звана «еліта», що утворив новий сегмент – елітну нерухомість.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретико-методологічні основи формування ринку нерухомості та віднесення її до того чи іншого класу привертає увагу широкого кола науковців. Серед вітчизняних дослідників, наукові праці яких присвячено зазначеним питанням, варто відзначити І. Геллера, О. Гриценко, Б. Данилишина, А. Драпиковського, І. Іванову, Ю. Манцевича, О. Мірошниченка, В. Онищенка, Г. Онищука, В. Павлова, К. Паливоду та ін. Фундаментальні наукові дослідження у цьому напрямі також здійснювали такі закордонні автори, як Дж.К. Еккерт, Дж. Фрідман, Л. Белих, І. Балабанов, С. Максимов, Г. Стернік, Н. Ордуей, Г. Харісон та ін. Тим не менше, незважаючи на достатньо високий рівень теоретичного підґрунтя наукових досліджень, в яких проводиться аналіз класифікації нерухомості, а також формування та прогнозування розвитку ринку житлової нерухомості, результати таких досліджень досить часто різняться між собою.

А щодо сектору елітної нерухомості, то сьогодні його дослідженням займаються виключно експерти, ріелтори та аналітики, які мають значний практичний досвід у цій сфері. Це пояснюється низкою проблем, які супроводжують подібні дослідження, а саме: низкою інформативністю ринку, його недосконалістю нормативно-правової та методологічної бази, відсутністю чіткої класифікації житла та непрозорістю процесів, що супроводжують на всіх етапах становлення і функціонування нерухомості.

Формулювання завдання дослідження. Виходячи з вищесказаного, метою цього дослідження є визначення та становлення ринку елітної нерухомості як особливої сфери життя, обґрунтування доцільності застосування до аналізу критеріїв відповідності елітарності житла у цьому сегменті. Також важливими завданнями є опрацювання та узагальнення значних умов формування вартості квадратного метра елітного житла оцінювачами, адже ціна не завжди відповідає реальності, проте є люди, які готові заплатити необхідну суму.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні багато хто не знає що таке елітне

житло в Україні і чим воно має характеризуватися найперше, тобто якими є ті ключові ознаки, що сигналізували б, що ця нерухомість найвищого класу. Не маючи відповіді на це запитання, забудовники, власники та оператори ринку елітної нерухомості працюють наосліп, наділяючи об'єкти житла тими чи іншими характеристиками й ознаками на власний розсуд.

У свідомості невибагливого українського покупця поняття «елітне житло» передбачає якусь його якість, яка на кілька пунктів вища за звичний клас нерухомості. Забудовники, виходячи на ринок із будь-якими нетиповими проектами, сміливо піднімали вартість квадратів, заявляючи свої проекти як «елітне житло»; зрозуміло, що найчастіше вони такими не були і, на жаль, не могли бути.

Елітна нерухомість – досить специфічний сегмент ринку. Він відрізняється від ринку масового житла передусім тим, що в елітному сегменті виставляються на продаж об'єкти з дорогим стильним дизайном, часто також із меблями і технікою. Це ускладнює продаж, оскільки, крім чинників місця розташування, ціноутворення і характеристик будинку, клієнту має підходити даний стиль і обстановка. Тому на ринку елітної нерухомості працюють переважно досвідчені ріелтори, які розуміють специфіку сегмента.

Належність житлової нерухомості до того чи іншого класу визначає не тільки рівень комфорту і наявність додаткових сервісів, а й є безпосереднім чинником ціноутворення.

Сьогодні ситуація на ринку нерухомості в питанні визначення класу житла не дуже прозора. Ще з 2006 р. існує класифікація, розроблена фахівцями Української будівельної асоціації (УБА) [1, с. 16-23]. Даний документ визнається учасниками ринку як досить грамотний і гідний стаття офіційним документом, на який могли б орієнтуватися всі працюючі на ринку нерухомості. Власне, майже так і відбувається: ця класифікація дійсно використовується компаніями-збудовниками під час визначення класу житла, але далеко не завжди вони дотримуються норм та критеріїв елітарності.

Насправді, документ не обов'язковий до використання, тобто носить рекомендаційний характер, а це означає відсутність будь-якої відповідальності за невідповідність новобудови заявленому класу. Іншими словами, будівельна компанія може називати свій будинок як завгодно, незалежно від відповідності реальним вимогам.

Єдина причина – різниця у вартості житла різних класів. Звичайно, різницю між економ і класу де-люкс можна визначити неозброєним оком. А ось нюанси відмінності сусідніх класів не настільки істотні, і потенційний покупець може помилитися, заплативши більше за менший комфорт.

Виходячи із цього, нині ми маємо п'ять класів житла, згідно з класифікацією УБА [1, с. 16-23]:

- «де-люкс» – «елітне житло» (найдорожче);
- «преміум» – «елітне житло» (найдорожче);
- «бізнес-клас»;
- «економ-клас»;
- «соціальне житло».

Розглянемо більш детально нерухомість еліт-класу, яка представлена житлом класів «преміум» і «де-люкс». Отже, до елітної нерухомості відносять найдорожчі, найпрестижніші, ексклюзивні й привабливі, що недоступні переважній більшості населення. Найсучасніші інженерні комунікації, єдина система кондиціонування та вентиляції, автономне опалення – усе це невідмінні атрибути будинку еліт-класу.

У будинках класу «преміум» має бути не більше ста квартир (хоча оптимальною кількістю вважається 30) за умови розташування до чотирьох на поверсі. Планування передбачає стелі від трьох метрів та вище, у кожній із квартир мають бути лоджія, балкон і тераса, сміттєпровід у будинку автоматичний, ліфти бізнес-класу.

Прибудинкова територія огорожена і знаходиться під цілодобовою охороною. Тут має бути місце для двох і більше парко-місць на кожен квартиру плюс гостьова стоянка. Частина площі, що залишилася, повинна бути віднесена до впорядкованої зони відпочинку з обов'язковою наявністю обладнаного дитячого майданчика і місця для вихову домашніх вихованців.

При будинку повинні розташовуватися: відділення банку, цілодобовий магазин, аптека, фітнес-центр, дитячий клуб. На утримання подібного житла мешканцям доведеться викладати велику суму за квадратний метр.

Яким би не був хорошим будинок та впорядкована прибудинкова територія, клас «де-люкс» не може бути присвоєний, якщо будівля не знаходиться в центральній частині міста. Саме місцезнаходження є необхідною (але не завжди достатньою) умовою приналежності нерухомості до найвищого елітного класу.

Як правило, у будинку класу «де-люкс» не більше 30 квартир, тобто всього одна чи дві квартири на поверсі. Такі житлові комплекси завжди будують за індивідуальними проектами, що враховують особливості навколишнього пейзажу. Можуть бути також й історичні, дбайливо реконструйовані будівлі у центрі міста. У квартирах такого класу завжди є лоджія, балкон, тераса, а часто й зимовий сад. До інфраструктури житла можуть входити сауна, басейн. Висота стель повинна перевищувати 3 м, а прибиранням у квартирах займається персонал комплексу [2].

Окрім таких же, як у класі «преміум», параметрів житла (висота стель, площа квартир, наявність лоджій і терас), у будинках «де-люкс» є відмінності: наявність зимових садів, відсутність сміттєпроводів, оскільки прибирання здійснює спеціальний персонал. Ліфт, якщо він необхідний, має нестандартні параметри, а кабіна оздоблена дорогим матеріалом.

При будинку передбачено клуби і спортивно-розважальні комплекси виключно для його мешканців та їхніх гостей, а для мийки домашніх вихованців є спеціально обладнане приміщення, вартість обслуговування подібного житла не обмежена і зазвичай перевищує півтора долара США за «квадрат».

Спільними характеристиками такої нерухомості є технологія будівництва (монолітно-каркасна із цегля-

ною кладкою), висока якість матеріалів (керамічна цегла як основний будматеріал, натуральний камінь або дерево в оздобленні фасадів та інтер'єрів) та розташування у центральних районах міста.

Також елітна нерухомість представлена такими видами житла [3]:

Пентхауси – апартаменти преміум-класу з панорамними вікнами і терасою, які розташовані на останніх поверхах елітних комплексів і мають площу від 180 до 360 м². Особливість пентхаусів – окрема тераса, де власники сповна відчувають простір і свободу, споглядаючи чудові краєвиди міського парку з озером, архітектуру історичного центру, навіть вершини гір. У запитах покупців важливим є розташування комплексу, це обов'язково найкраща локація міста – біля парку або озера. Для родини, яка не бажає розпочинати власне спорудження приватного будинку, простим вирішенням такого «квартирного питання» є купівля пентхауса з терасою в елітному житловому комплексі, де створюється власне ексклюзивне життя.

Апартаменти в елітних багатоповерхових комплексах є трендом серед запитів у будівельних компаніях, які знаходяться у центрі міста або в найпрестижнішому районі з якісно облаштованою інфраструктурою. Сьогодні найбільш популярними є апартаменти з панорамними вікнами з найкращим видом. Така нерухомість відрізняється не лише особливим комфортом, а й підвищеною безпекою, найвищою якістю будівництва, енергоефективною системою опалення, фасадно-віконною системою преміум-класу, яка, крім найвищої якості, буквально розчиняє вікна в особливому малюнку фасаду.

Котеджі в таких комплексах мають індивідуальність у всьому – від планування фасаду, інтер'єру і до ландшафту. Тут поєднані комфорт із люкс-сервісом, а практичність – із мрією. Водночас саме тут, як ніде більше, власники відчувають себе у гармонії з природою. Найбільшою перевагою таких будинків є окрема територія всього містечка з елітною інфраструктурою та сервісним обслуговуванням території, включаючи безпеку, СПА-центр із басейном.

Сучасний ринок нерухомості сьогодні не характеризується наявністю якоїсь узагальненої та уніфікованої класифікації нерухомості. І в такому разі назвати своє майно елітним може кожен. Дуже часто можна спостерігати, як будівлі, які з великою натяжкою віднесені до бізнес-класу та з гордістю називаються елітними, не відповідають критеріям сегменту елітного житла. Хоча за всієї різноманітності підходів та думок можна виділити певні пріоритети й особливості так званого житла класу люкс [4].

Проаналізувавши певні параметри еліт-класу об'єктів нерухомості, можна виділити основні (але далеко не єдині) критерії елітарності житла:

– місцезнаходження – основний критерій і є основним чинником ціноутворення. Ціна однакових будинків у різних районах міста буде різною (отримати дозвіл забудови в історичному центрі дуже важко, тому вартість квартири там завжди буде вищою, ніж в інших районах). Фахівці ринку нерухомості зійшлися на тому, що головною ознакою, за якою житло відноситься до класу люкс, є місце його розташування, де обов'язковою умовою є центральний район міста, біля паркових зон та історичних пам'яток. Поряд не повинно бути промислових будівель, заводів, гуртожитків;

– презентабельність та архітектурно-планувальні рішення повинні бути нестандартні, адже оригінальне планування неможливо не брати до уваги під час оцінки української нерухомості;

– соціальне оточення, що не малу роль відіграє у придбанні елітного житла, а також соціальний статус жильців. Для досягнення соціальної рівності майбутніх сусідів вже створені певні механізми: серед покупців проводять анкетування або виділяють рекомендації, які узгоджені з мешканцями;

– унікальна архітектура: елітне житло можна впізнати з першого погляду. Це нові будинки, в яких збережено історичний фасад будівлі або розроблено сучасний авторський архітектурний проект. Елітний будинок повинен бути особливим і єдиним у своєму роді, не схожим на інші будинки та споруди. Унікальність – одна з головних ознак житла класу люкс, це розкішна та неповторна архітектура і конструкція, найновіші оздоблювальні матеріали;

– ексклюзивні квартири: у будівлі може бути максимум 300 квартир, по чотири на поверсі. Площа житла в елітному будинку починається від 60 м². Планування може бути різним – від класичного сімейного планування з декількома спальнями до вільного простору за принципом горища. Обов'язково передбачена простора кухня від 20 м², а висота стель – від трьох метрів. В елітних квартирах повинні бути великі вікна, а пластикові склопакети неприйнятні – тільки рами з твердих порід дерева;

– власний паркінг в елітному житлі, обов'язково передбачений підземний гараж для мешканців (мінімум одне місце на квартиру), також бажано наземне місце для паркування гостей;

– система безпеки: власники елітного житла сплять спокійно. Їхній будинок цілодобово знаходиться під відеоспостереженням і охороною. У будівлях обладнана система контролю доступу, на першому поверсі є ресепшн (спеціально умебльована зона частини приміщення при вході). Кваліфіковані працівники служби безпеки елітної нерухомості, що не розгадують кросворди в підсобці, а професіонали, які повинні контролювати безпеку кожного поверху;

– сучасне інженерне оснащення: жителі елітного будинку не знають проблем із перебоями електрики і відключенням гарячої води. Будівля оснащена за останнім словом техніки. У ньому є автономний тепловий пункт, центральне кондиціонування, сучасні фільтри очищення води і повітря, припливно-витяжна вентиляція, безпечні і безшумні ліфти. Часто в елітному житлі встановлена автоматизована система «розумний будинок»;

– інфраструктура: більшість елітних будинків – це комплекси з розвинутою інфраструктурою високого рівня. До послуг жителів власні фітнес-клуби, СПА-салони, салони краси, сади, ресторани і бари;

– упорядкована територія: внутрішній двір елітного будинку – це простір, над яким попрацювали ландшафтні дизайнери. Залежно від архітектурних особливостей проекту там можуть бути сади, фонтани, альтанки. Навколо будинку – паркова зона, дитячий майданчик, місце для заняття спортом.

Перераховані вище особливості та пріоритети не є єдиними і вичерпними. Існує ще низка критеріїв, що ідентифікують подібне житло, тим більше в кожному місті є свої специфічні особливості.

Справжній елітний будинок – це бренд із властивими йому рисами: назва, легенда, унікальність, відмінність від аналогів і т.д. Коли мешканець такого будинку називає його ім'ям, то йому вже непотрібно вказувати адресу, адже всі й так зрозуміють, про що йдеться. Престиж складається не лише з вищеперерахованих критеріїв, а й із рівня керівної компанії, яка повинна забезпечувати повсякденний комфорт на такому рівні, щоб мешканці постійно відчували свою елітність, тобто рівень управління нерухомістю повинен бути найвищим.

Однак більшість забудовників, щоб залучити покупців, у рекламі своїх об'єктів не скупляться на характеристики «елітний», «престижний», «ексклюзивний». Масштабна компанія з присвоєння новобудові титулу «елітна» автоматично підвищує її вартість у кілька разів. Саме тому практично все нове столичне житло, яке має великі площі і нестандартне планування, сьогодні позиціонується як елітне.

Зазвичай будівельні компанії й агентства нерухомості ділять об'єкти елітної нерухомості на декілька класів, таких як АА, А і В або А, В, С, в основі яких лежить набір певних параметрів, але єдиної класифікації немає.

Розглянемо більш детально. До класу АА зараховуються об'єкти, що знаходяться в унікальному місці (як правило, в історичному центрі), з дуже розвинутою інфраструктурою, з найкращими інженерними рішеннями. Елітна нерухомість класу В об'єднує об'єкти як і в історичному центрі або на важливих магістралях, так і в місцях із не дуже розвинутою інфраструктурою.

Незважаючи на спробу розмежування, віднесення об'єкта до одного з трьох запропонованих класів елітної нерухомості, може бути суб'єктивним. Як же відрізнити дуже розвинену інфраструктуру від просто розвиненої? Чим відрізняється унікальне місце від просто хорошого місця в історичному центрі? До того ж що краще – слабо розвинена інфраструктура будинку, але дуже розвинена інфраструктура району, де він розташований, або навпаки? Багато в чому це визначається індивідуальною оцінкою покупця елітної нерухомості.

Єдиною постійною ознакою елітної нерухомості є її ціна – вона завжди висока. Крім того, елітна нерухомість, як комерційна, так і житлова, менш схильна до цінової корекції, ніж нерухомість бізнес-класу. Але й тут складно встановити нижню межу, до того ж залежно від ситуації на ринку рівень цін може значно змінюватися.

Елітна нерухомість, елітні житлові комплекси, елітний будинок, продаж елітних квартир – як часто в нашому побуті зустрічається слово «елітний». Тому «елітна нерухомість», згідно з прийнятою галузевою класифікацією, має статус об'єктів, які мають свої особливості щодо процедури оцінки такого роду майна.

Передусім пов'язано це з тим, що житлові об'єкти мають дуже складний набір характеристик, при цьому важливість кожної з них має різний характер для різних учасників ринку.

По-друге, ринкова ситуація змінюється дуже швидко, у тому числі ростуть і вимоги з боку покупців, відповідно, посилюється конкуренція серед девелоперів, змінюються як характеристики житла різних класів, так і оцінки важливості окремих параметрів житлових об'єктів [5].

Розібравшись із визначенням елітності нерухомості та відповідності критеріям елітарності цього сегменту, дуже важливо визначити її ціну. Оцінка елітних квартир і будинків має низку нюансів, не знаючи їх, досить важко визначити об'єктивну вартість нерухомості. Так, поряд із метражем і технічним станом об'єкта необхідно враховувати та вирахувати специфічні чинники, що визначають ціну елітної нерухомості:

- престижність району (близькість історичних або культурних об'єктів, вид із вікон, інше);
- розвиненість інфраструктури (система охорони, наявність підземних та наземних місць для паркування та ін.);
- соціальний статус сусідів (сусідство з квартирами і будинками політичних діячів або естрадних зірок значно підвищує вартість об'єкта).

Оскільки елітні квартири і будинки мають індивідуальне (дизайнерське) планування, часто така нерухомість виставляється на ринок мебльованою. Дизайн інтер'єру, наявність, якість і стиль внутрішнього оздоблення – важливі критерії, які потрібно враховувати під час оцінки елітної нерухомості, тобто враховується індивідуальний підхід.

Отже, оцінювачі визначають ринкову вартість кожного об'єкта елітної нерухомості індивідуально. Для розрахунку оцінювачу необхідно проаналізувати не тільки нинішній рівень цін у цьому сегменті ринку, а й низку чинників, які враховують як загальні характеристики об'єкта, так і індивідуальні.

Окрім того, кожен об'єкт на елітному ринку повинен сьогодні володіти унікальною привабливою концепцією, вираженою в архітектурі, плануванні, інфраструктурі та стилі життя його мешканців; під час оцінки об'єкта важливо оцінювати не тільки привабливість комплексу або селища у цілому, а й якість придбаного лота зокрема. Характеристики в кожному випадку «індивідуальні», оскільки залежать від суб'єктивної думки власника про цінність та унікальність свого об'єкта нерухомості [6].

Професійні оцінювачі часто розходяться з уявленнями власників про вартість нерухомості. Мають місце випадки, коли власник свято вірить в «елітність» своєї нерухомості і не сприймає тверезість та об'єктивність оцінювача щодо об'єкта. Тому перед оцінювачем стоїть складне завдання – правильно обґрунтувати свої результати, адже оцінка елітної нерухомості важлива для здійснення таких угод та операцій, що пов'язані з ними, адже вона також має мати статус ексклюзивності.

Споживачами елітного житла як в Україні, так і в усьому світі виступають олігархи, власники великого бізнесу, урядовці, представники бізнес-еліти, футболісти, співаки та інші діячі культури і спорту. Портрет українців, які можуть дозволити собі елітне житло, з часом вималювався, хоча в нашій країні це приблизно 1-1,5% людей. Це люди старше 30 років, із вищою освітою, із власним бізнесом або ж успішний управлінець, а також ті, хто багато часу проводять за кордоном та у них уже сформовано уявлення про респектабельність та комфортність життя, а також про естетику житла, тому й вимоги до якості елітних квартир у них особливі.

Отже, елітне житло – це хороша інвестиція та певна якість життя, що притаманна найкращим представникам будь-якого суспільства, адже за будь-яких змін,

як правило, елітне житло найменше схильне до них: якщо ринок падає, то елітне житло дешевшає незначно, а якщо ринок зростає, то ціни на елітне житло змінюються незначно. Але найважливішою проблемою становлення ринку елітної нерухомості в Україні є невідповідність її встановлених критеріїв критеріям елітності, що в інших країнах є обов'язковим.

Ринок елітної нерухомості у нас формується вже на протязі двадцяти років, тому деякі критерії «елітності» з часом змінюються. Років п'ять-десять тому існувала величезна кількість критеріїв елітності, що давала змогу відносити багато нерухомості до сегменту еліт-житла. Колись украї важливим був розмір будинку: вважалося, що тільки великий будинок може бути елітним, хоча зараз цей критерій практично не відображає сучасний стан розвитку ринку нерухомості, адже він поєднаний з іншими критеріями. Але є величезна кількість клієнтів, які під час вибору своєї квартири приділяють цьому аспекту чимале значення.

Але сприйняття елітної категорії нерухомості є, звичайно ж, не завищена вартість квадратного метра, пропонуваного покупцеві, а сукупність чинників, закладених в об'єкт нерухомості, що відповідає певним потребам клієнта. Адже не секрет, що у кожному соціальному прошарку є свої потреби, а у так званих представників класу «еліт» вони свої. Рівень цих потреб дуже високий, тому девелопери, що зіштовхуються з проектуванням і створенням об'єктів даної категорії, повинні враховувати та вирішувати їх. Отже, девелопери ретельніше опрацюють деталі – від функціоналу житла з опрацюванням зонування до інженерних та технічних рішень; такий підхід визначено їх бажанням, обґрунтовано збільшити вартість об'єкта для споживача [7].

Найбільше девелопери та забудовники звертають увагу на такі важливі складники поняття «елітне житло»: комфорт, безпеку, місце розташування, вид із вікон. Елітний будинок повинен відповідати статусу його мешканця, і, як правило, покупці елітної нерухомості дуже цінують свій час, для них важливо наповнення будинку, тобто ті додаткові можливості, які визначають комфортність, сучасність та елітність.

Забудовники, плануючи елітні будинки, повинні дуже постаратися та враховувати важливі складники: половина площі елітного житлового комплексу має бути віддана під інфраструктуру, яка належить мешканцям на правах власності; в елітному будинку можуть бути басейн зі СПА-комплексом і дитячим басейном, сауна, сигарна кімната, більярдна, зал для настільного тенісу, тренажерний зал, зимовий сад з патіо-баром, дитяча ігрова кімната, косметичний і масажний кабінети, солярій, господарсько-побутової комплекс (пральня та хімчистка). Чим більше унікальних критеріїв, яким відповідає елітне житло, тим вище оцінка вартість такого житла.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підводячи підсумок, хочемо зазначити, що виникнення повноцінного ринку елітної нерухомості в Україні стане можливим лише тоді, коли і в споживчому середовищі, і в середовищі девелоперів оформиться чітке розуміння цього значення. Дорога нерухомість не є тотожною поняттю «елітна». Нинішня криза стала лакмусовим папірцем, що проявив справедливість цього твердження. Сьогодні йде досить жорстка боротьба,

але справедлива селекція об'єктів на ринку не чітко сегментується.

Хоча й є певні критерії відповідності нерухомості тим чим іншим сегментам, адже відомо, що в Україні немає законодавчо прийнятої єдиної загальної класифікації житла. Тому і проблема оцінки «елітності» ускладнена тим, що згаданий перелік від УБА – це не єдиний підхід, адже існує низка альтернативних класифікацій, де названий сегмент нерухомості, своєю чергою, розбивають на декілька інших підкласів: маємо вже не лише «де-люкс», «люкс», «преміум», а й А, А-, В, С; КП1, КП2, КП3 тощо. Класифікацій багато, і кожна цікава своїм набором критеріїв оцінювання, тому так і складається, що в Україні кожен учасник ринку нерухомості

може ділити свій сегмент чи загалом ринок житла на класи так, як розуміє. Більше того, якщо новозбудований будинок, що відповідає за рівнем економ-класу, буде позначений гордими символами «елітно» чи «люкс», то ніхто й не зможе звинуватити у цьому забудовника.

Отже, з одного боку, це дає можливість не зовсім сумлінним забудовникам і ріелторам називати елітними об'єкти бізнес-класу. З іншого боку, і самі покупці часто готові вважати елітною нерухомість нижчого класу, адже ринок елітної нерухомості в Україні дуже молодий. Тому обов'язково необхідно встановлювати чіткі вимоги до сегментації нерухомості, а також не тільки критерії відповідності, а й вимоги до якості будівництва елітного житла.

Список використаних джерел:

1. Кірічок Ю.О. Класифікація нерухомості, в тому числі земельних ділянок. *Вісник ПДАБА*. 2016. № 6(219). С. 16-23.
2. Дороге житло ще не означає елітне. URL: <https://duo.com.ua> (дата звернення: 05.05.2019).
3. Як правильно визначити клас нерухомості? URL: <http://vcourse.ua/ua/business/opredelit-klass-nedvizhimosti.html> (дата звернення: 09.05.2019).
4. Дослідження ринку нерухомості України. URL: <https://olimp.net.ua/wp-content/uploads/36.pdf> (дата звернення: 29.05.2019).
5. Яку елітну нерухомість обирають сьогодні заможні люди? URL: <https://blago.if.ua/ivanofrankivtsi-kupuyut-zhytlo-tilku-najvyshhoji-yakosti> (дата звернення: 03.06.2019).
6. Елітна нерухомість в Україні стає популярнішою. URL: <https://www.ukrinform.ua> (дата звернення: 04.06.2019).
7. Перегінець О. Столичні квадрати: в тренді – елітна нерухомість. URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428148-stolichni-kvadrati-v-trendi-ELITNA-neruhomist> (дата звернення: 21.06.2019).

Кузнєцова Г.О.,
кандидат економічних наук, докторант,
Міжнародний університет бізнесу і права

Kuznyetsova Galina,
Candidate of Economic Sciences, Doctoral Candidate,
International University of Business and Law

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ СЕКТОРІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Кузнєцова Г.О. Особливості інноваційної діяльності в енергетичному секторі регіональної економіки. У статті розглянуто особливості інноваційної діяльності в енергетичному секторі регіональної економіки України. Наголошено, що для поліпшення ефективності інноваційного середовища регіону необхідне створення правової бази розвитку інноваційної діяльності як на етапі створення, так і на етапі впровадження інновацій. Розкрито пріоритетне поле для інноваційної діяльності з використанням наукоємних галузей. Визначено характерні особливості наукоємних галузей, що визначають їхню роль в економіці у цілому. Виділено пріоритетні напрями науково-технічного прогресу в енергетичному секторі. Розкрито такі економічні поняття, як «інноваційна діяльність», «інновація», «інноваційне середовище», «інноваційно-активні організації», «наукові та освітні центри», «технопарки», «бізнес-інкубатори», «центри трансфер-технологій» і т. д. Проаналізовано особливості і специфічні риси регіональної енергетики як досить інерційної і консервативної сфери бізнесу для гнучкого реагування на інновацію. Досліджено інноваційні напрями на базі відновлювальних джерел енергії: біоенергетика, вітроенергетика, воднева енергетика, геотермальна енергетика, гідроенергетика, енергія сонця та відповідні їм види діяльності в регіонах. Визначено основну мету регіональної енергетичної політики – створення стійкої національної інноваційної системи у сфері енергетики для забезпечення паливно-енергетичного комплексу високоефективними технологіями та обладнанням, науково-технічними та інноваційними рішеннями в обсягах, необхідних для підтримання енергетичної безпеки країни.

Ключові слова: регіональна енергетика, інноваційна діяльність, інновація, інноваційне середовище, інноваційно активні організації, науковий центр, освітній центр, технопарк, бізнес-інкубатор, центр трансфер-технологій, альтернативні джерела енергії, відновлювані джерела енергії.

Кузнєцова Г.А. Особенности инновационной деятельности в энергетическом секторе региональной экономики. В статье рассмотрены существующие особенности инновационной деятельности в энергетическом секторе региональной экономики Украины. Отмечено, что для улучшения эффективности инновационной среды региона необходимо создание правовой базы развития инновационной деятельности как на этапе создания, так и на этапе внедрения инноваций. Раскрыто приоритетное поле для инновационной деятельности с использованием наукоемких отраслей. Определены характерные особенности наукоемких отраслей, определяющих их роль в экономике в целом. Выделены приоритетные направления научно-технического прогресса в энергетическом секторе. Раскрыты такие понятия, как «инновационная деятельность», «инновация», «инновационная среда», «инновационно активные организации», «научные и образовательные центры», «технопарки», «бизнес-инкубаторы», «центры трансфер-технологий» и т. д. Проанализированы особенности и специфические черты региональной энергетики как достаточно инерционной и консервативной сферы бизнеса для гибкого реагирования на инновацию. Исследованы инновационные направления на базе возобновляемых источников энергии: биоэнергетика, ветроэнергетика, водородная энергетика, геотермальная энергетика, гидроэнергетика, энергия солнца и т. д. и соответствующие им виды деятельности в регионах. Определена основная цель региональной энергетической политики – создание устойчивой национальной инновационной системы в сфере энергетики для обеспечения топливно-энергетического комплекса высокоэффективными технологиями и оборудованием, научно-техническими и инновационными решениями в объемах, необходимых для поддержания энергетической безопасности страны.

Ключевые слова: региональная энергетика, инновационная деятельность, инновация, инновационная среда, инновационно активные организации, научный центр, образовательный центр, технопарк, бизнес-инкубатор, центр трансфер-технологий, альтернативные источники энергии, возобновляемые источники энергии.

Kuznyetsova Galina. Features of innovative activities in the energy sector of the regional economy. The article deals with the existing features of innovation in the energy sector of the regional economy of Ukraine. It is noted that in order to improve the efficiency of the innovation environment in the region it is necessary to create a legal framework for the development of innovation both at the stage of creation and at the stage of innovation. The priority field for innovative activity with the use of science-intensive industries is revealed. The characteristic features of

knowledge-intensive industries that determine their role in the economy as a whole are determined. The priority directions of scientific and technical progress in the energy sector are identified. The author reveals such concepts as innovative activity, innovation, innovative environment, innovation-active organizations, scientific and educational centers, techno parks, business incubators, technology transfer centers, etc. the features and specific features of regional energy are Analyzed as a sufficiently inertial and conservative business sphere for a flexible response to innovation. Innovative directions based on renewable energy sources are investigated: bioenergy, wind energy, hydrogen energy, geothermal energy, hydropower, solar energy, etc. and the corresponding activities in the regions. The main goal of the regional energy policy is to create a sustainable national innovation system in the energy sector to provide the fuel and energy complex with high-performance technologies and equipment, scientific, technical and innovative solutions in the amounts necessary to maintain the energy security of the country. The energy sector of the regions is facing serious challenges and risks that increasingly call into question the ability to continue to meet the basic requirements of sustainable energy supply – sufficiency, availability, acceptability, efficiency and environmental friendliness. There is every reason to talk about the natural aging of the energy crisis in the modern world, which, unlike the past, is no longer transient, opportunistic, but is a long-term, structural phenomenon, and in the current plan – complicates the current state of the regional economy. The need for innovation in the energy sector has disadvantages and the high cost of almost all traditional raw materials and energy. Mineral resources are rapidly declining, and their extraction is becoming more difficult, more expensive and destroys the environment. According to some estimates, with the current level of consumption, which will undoubtedly increase, the proven reserves of fossil fuels will last only 75 to 100 years. At the same time, research and applied developments of qualitatively new, non-traditional energy sources are in full swing. The state of the search for non-traditional energy sources is such that the question is no longer whether they exist, but which of them are more promising. At the same time, it is already clear that the essential features of these sources will be autonomy, safety, and most importantly - the ability to produce energy directly at the point of its consumption and as much as necessary.

Key words: regional energy, innovation, innovation environment, innovation and active organizations, research center, educational center, Technopark, business incubator, transfer technology center, alternative energy sources, renewable energy sources.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Енергогосподарство регіонів стикається нині із серйозними викликами і ризиками, які все більш ставлять під сумнів здатність й далі забезпечувати основні вимоги до сталого енергопостачання: достатність, доступність, прийнятність, ефективність, екологічність. Є всі підстави говорити про закономірне визрівання в сучасному світі енергетичної кризи, яка на відміну від минулого носить уже не минулий, кон'юнктурний характер, а є довгостроковим структурним явищем, а в поточному плані ускладнює нинішній стан регіональної економіки. Необхідністю впровадження інновацій в енергетику є недоліки і висока вартість майже всіх традиційних видів сировини та енергії. Запаси корисних копалин стрімко скорочуються, а їх видобуток ускладнюється, стає все дорожче і руйнує середовище проживання. За деякими наявними оцінками, за збереження нинішнього рівня споживання, який, поза всяких сумнівів, буде рости, розвіданих запасів викопного органічного палива вистачить лише на 75-100 років. Водночас повним ходом ідуть дослідницькі та прикладні розроблення якісно нових, нетрадиційних джерел енергії. Стан справ із пошуком нетрадиційних джерел енергії такий, що питання вже не в тому, чи є вони, а в тому, які з них є найперспективнішими. При цьому вже зрозуміло, що істотними особливостями цих джерел будуть автономність, безпека, а головне – здатність виробляти енергію безпосередньо в точці її споживання і рівно стільки, скільки необхідно.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням підвищення енергоефективності та раціонального використання енергоресурсів присвячено праці вітчизняних

і зарубіжних науковців: В.А. Агеєва, О.М. Білоусова, Б.В. Гаприндашвілі, Е.Г. Гашо, Г.С. Жуйкова, В.В. Джеджули, А.Г. Златопольського, В.С. Кудлай, В.Р. Лірника, С.В. Нараєвського, Г.Г. Півняка, С.В. Прохорчук, Н.В. Сергєєва, О.В. Тарасова, С.Я. Цимбалюка та ін.

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є аналіз та прогнозування стану інноваційної діяльності в енергетичному секторі регіональної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В останні роки часто використовується термін «інновація» поряд із такими, як «інноваційна діяльність» та «інноваційне середовище». Інноваційна діяльність – діяльність, пов'язана з трансформацією ідей (результатів наукових досліджень і розробок науково-технічних досягнень) у технологічні нові або вдосконалені продукти та послуги, впроваджені на ринку, нові або вдосконалені технологічні процеси чи способи виробництва (передачі) послуг, використані в практичній діяльності [2, с. 67].

Інноваційна діяльність передбачає цілий комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, і саме у своїй сукупності вони призводять до інновацій. Інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав утілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг [3, с. 175].

Інноваційне середовище має формувати стимули до розвитку конкуренції, що є спонукальним мотивом до активізації інноваційної діяльності. Цільовою функцією формування ефективного ділового середовища в галузі інноваційної діяльності є приріст інноваційно активних

організацій за зростання обсягів інноваційної продукції та скорочення термінів упровадження новацій.

Інноваційне середовище – це сформоване певне соціально-економічне, організаційно-правове і політичне середовище, яке характеризується чинниками впливу на інноваційну діяльність. Такі чинники можуть стимулювати або гальмувати її розвиток [4, с. 126].

Основними елементами інноваційного середовища є наукові та освітні центри, технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансфер-технологій і т.д.

Під науково-освітнім центром розуміється структурний підрозділ наукової, науково-виробничої організації або вищого навчального закладу, що здійснює проведення досліджень за загальним науковим напрямом, підготовку кадрів вищої наукової кваліфікації на основі положення про науково-освітній центр, затвердженого керівником організації.

Технопарк – це майновий комплекс, в якому об'єднано науково-дослідні інститути, ділові центри, виставкові майданчики, навчальні заклади, а також обслуговуючі об'єкти: засоби транспорту, під'їзні шляхи, житлове селище, охорона.

Бізнес-інкубатор – це структура, що спеціалізується на створенні сприятливих умов для виникнення та ефективної діяльності малих інноваційних (венчурних) фірм, що реалізують оригінальні науково-технічні ідеї.

Центр трансферу технологій – це організація, що створює умови для передачі науково-технічних знань і досвіду з метою надання науково-технічних послуг, застосування в технологічних процесах, випуску нової продукції, процес переходу результатів наукових досліджень у сферу практичного застосування, виробництва і маркетингу нових продуктів для отримання комерційної вигоди [2, с. 34].

Для створення ефективного інноваційного середовища регіону необхідне створення правової бази розвитку інноваційної діяльності як на етапі створення, так і на етапі впровадження інновацій. Відтворення інновацій являє собою процес, що включає всі стадії науково-дослідних, дослідно-конструкторських та впроваджувальних робіт, безпосередньо пов'язаних зі створенням і освоєнням нової продукції. Повний життєвий цикл нововведень не закінчується впровадженням, а включає також їх «запуск» у серійне і масове виробництво, збут, поширення і використання. Вони також мають відносну самостійність.

Інноваційний клімат регіону – це сформовані за певний період часу регіональні умови, що впливають на ефективність інноваційної діяльності. Рівень інноваційного клімату оцінюється здатністю регіону досягати поставлених інноваційних цілей за наявних фінансо-економічних, кадрових, науково-технічних, організаційно-управлінських, інформаційно-методичних і маркетингових ресурсів.

Для здійснення інноваційної діяльності необхідні: ефективні механізми для забезпечення інвестиційними ресурсами, кваліфікованими кадрами з високим творчим потенціалом; розвиток і створення ефективних ринкових механізмів [6].

Для створення конкурентних відносин у регіонах необхідне створення інтелектуальних продуктів, венчурного фінансування, консалтингових послуг і т.д. Венчурне фінансування здійснюють ті структури, які на свій страх і ризик розробляють інновації для промисловості.

Пріоритетне поле для інноваційної діяльності становлять наукоємні галузі. До характерних особливостей наукоємних галузей, що визначають їхню роль в економіці у цілому, відносяться:

- високі темпи зростання, що в три-чотири рази перевищують темпи зростання інших галузей господарства, що багато в чому зумовлено більшою часткою доданої вартості кінцевої продукції;

- підвищена заробітна плата працюючих;
- великі обсяги експорту;
- високий інноваційний потенціал, що обслуговує не тільки галузь, що володіє ним, а й інші галузі економіки.

Наукоємні галузі, як правило, засновані на передових технологіях, що вимагає, щоб технологічний уклад, який формує основні техніко-технологічні рішення галузі, відносився до технологічних укладів високого рівня. [8, с. 45-47].

Для того щоб адекватно оцінити можливості та перспективи інноваційної діяльності компаній регіону, необхідно провести інноваційний аудит.

Інноваційний аудит – системна оцінка показників інноваційного розвитку організації, що дає змогу визначити ступінь реалізованості в її виробничій діяльності інноваційних технологій, технологічних процесів, технічних рішень, систем, пристроїв та обладнання.

У завдання інноваційного аудиту входять:

- перевірка готовності компанії до інноваційної діяльності, визначення бар'єрів, що перешкоджають розвитку інноваційної діяльності;

- аналіз потреби компанії в інноваціях;
- визначення можливих шляхів комерціалізації власних інновацій;

- вибір механізмів придбання інновацій.

Інноваційний аудит енергетичних компаній регіону включає три основні аспекти: організаційний, технологічний та економічний.

Організаційний аспект передбачає увагу аудитора наявності організаційно-управлінських засад здійснення інноваційної діяльності в енергокомпанії і наявності фінансово-економічних та технічних можливостей здійснення інноваційної діяльності в енергокомпанії [5].

Технологічний аспект аудиторської перевірки передбачає виявлення наявності необхідності залучення сторонніх організацій у регіоні до реалізації інноваційних технологічних розробок.

Економічний аспект передбачає аудит джерел фінансування інноваційної діяльності і набуває особливого значення у разі використання як джерел комерційного кредиту і прибутку.

Рухатися вперед треба усвідомлено, маючи стратегічне бачення моделі майбутньої енергетики, висуваючи чіткі вимоги до роботи всіх її елементів і секторів: генерації, передачі та розподілу, збуту, споживання і диспетчеризації [7, с. 23].

Енергетика має свої особливості та специфічні риси й є досить інерційною і консервативною сферою бізнесу, щоб гнучко реагувати на інновацію.

1. Структурні властивості – це монопольність і централізованість, які не мотивують прагнення до впровадження інновацій.

2. Особливості технології в електроенергетиці полягають у безперервності виробництва і споживання електроенергії.

3. Масштабність виробництва виражена у:

- великих потужностях станцій, що виробляють електроенергію;

- великих територіальних масштабах – енергоресурси віддалені від споживачів, тому необхідно або перевозити паливо до електростанцій, або спалювати його на місці і здійснювати транспорт електроенергії на великі відстані.

Ці умови накладають вимоги до високої надійності виробництва, транспорту і розподілу електроенергії.

Інновації в електроенергетиці, насамперед, пов'язані зі зміною технологічних процесів, а не кінцевої продукції. Це пояснюється малою мінливістю кінцевого продукту (електроенергії та потужності) і певною прогнозованістю попиту. У результаті в електроенергетиці забезпечується більш швидке освоєння і висока ефективність інноваційної діяльності, ніж у низці наукомістких видів економічної діяльності. Навпаки, елементи монополізму в електроенергетиці не мотивують прагнення до впровадження інновацій. Поява нових зразків імпортного електрообладнання тягне за собою потребу в інженерах-енергетиках, здатних до постійного оновлення спеціальних і загальнопрофесійних знань, умінь і навичок, розвитку професійних компетенцій.

Також енергетика у цілому відрізняється від інших галузей значною фондоемісністю. Багато процесів, у тому числі інноваційні, у більшості інших галузей проходять інтенсивніше, не вимагають значних витрат, швидше окупаються. В енергетиці на це йде більше часу. З іншого боку, ефект від інновацій може бути більш значимим.

Необхідністю впровадження інновацій в енергетику є недоліки і висока вартість майже всіх традиційних видів сировини та енергії. Запаси корисних копалин стрімко скорочуються, а їх видобуток ускладнюється, стає все дорожче і руйнує середовище проживання. За деякими наявними оцінками, за збереження нинішнього рівня споживання, який, поза всяких сумнівів, буде рости, розвіданих запасів викопного органічного палива вистачить лише на 75-100 років. Водночас повним ходом йдуть дослідницькі та прикладні розроблення якісно нових, нетрадиційних джерел енергії. Стан справ із пошуком нетрадиційних джерел енергії такий, що питання вже не в тому, чи є вони, а в тому, які з них є найперспективнішими. При цьому вже зрозуміло, що істотними особливостями цих джерел будуть автономність, безпека, а головне – здатність виробляти енергію безпосередньо в точці її споживання і рівно стільки, скільки необхідно.

Інноваційна спрямованість розвитку енергетики також припускає формування умов для розвитку безперервного процесу пошуку та практичної реалізації нових науково-технічних, технологічних і організаційно-економічних рішень у рамках загальнодержавного та регіонального регулювання.

Як пріоритетні напрями науково-технічного прогресу в енергетичному секторі можуть бути виділені такі:

- розроблення інноваційних технологій, що забезпечують відтворення запасів паливно-енергетичних ресурсів, підвищення достовірності прогнозу перспективних об'єктів;

- розроблення інноваційних технологій переробки відходів;

- розвиток технологій використання відновлюваних джерел енергії, а також багатофункціональних енергетичних комплексів для автономного енергоза-

безпечення споживачів у районах, не підключених до мереж централізованого енергопостачання;

- розроблення та освоєння технологій застосування сучасних матеріалів під час виробництва обладнання та компонентів для генеруючих об'єктів електроенергії для зниження вартості їх будівництва і підвищення ефективності функціонування.

Нині існують такі інноваційні напрями на базі відновлювальних джерел енергії: біоенергетика, вітроенергетика, воднева енергетика, геотермальна енергетика, гідроенергетика, енергія сонця і т.д. Проводяться такі види діяльності, як:

- розвиток технологій використання відновлюваних джерел енергії, а також багатофункціональних енергетичних комплексів для автономного енергозабезпечення споживачів у районах, не підключених до мереж централізованого енергопостачання;

- освоєння ефективних технологій мережевого електропостачання та тепlopостачання на базі відновлюваних джерел енергії;

- відпрацювання технологій комбінованого використання відновлюваних джерел енергії, а також технологій компенсації нерівномірності видачі потужності генеруючими об'єктами на основі енергії вітру, припливів;

- розроблення та освоєння технологій застосування сучасних матеріалів під час виробництва обладнання для генеруючих об'єктів на базі відновлюваних джерел енергії з метою зниження вартості їх будівництва;

- розширення виробництва і використання нових видів палива, одержуваних із різних видів біомаси.

Проте для інновацій важливі і необхідні інвестиції. Немає інвестицій – немає інновацій. Проблема боргів і неплатежів енергетики регіонів України гальмує цей процес.

Основною метою регіональної енергетичної політики є створення стійкої національної інноваційної системи у сфері енергетики для забезпечення паливно-енергетичного комплексу високоєфективними технологіями та обладнанням, науково-технічними та інноваційними рішеннями в обсягах, необхідних для підтримання енергетичної безпеки країни (рис. 1).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Для досягнення цілей інноваційної та науково-технічної політики в енергетиці необхідно здійснювати такі види інноваційної діяльності:

- відтворення і розвиток науково-технічного потенціалу, включаючи фундаментальну науку, прикладні дослідження та розробки, модернізацію експериментальної бази і системи науково-технічної інформації;

- створення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності, спрямованої на докорінне оновлення виробничо-технологічної бази паливно-енергетичного комплексу, ресурсозбереження, підвищення економічності, надійності, безпеки і екологічності енергетичних установок і систем, прискорений розвиток використання поновлюваних джерел енергії;

- вдосконалення стосовно енергетики всіх стадій інноваційного процесу, підвищення затребуваності та ефективності використання результатів наукової, проектно-конструкторської діяльності.



Рис. 1. Основні завдання розвитку інноваційної діяльності в регіональній енергетиці

Джерело: розроблено автором

Усі інноваційні види діяльності в регіонах здійснюються лише на стадії «поширення і використання», тобто тільки впровадження й освоєння нововведень у різних сферах. Про розроблення інновацій та вдосконалення продуктів або процесів поки не йдеться. Брак інвестиційних ресурсів гальмує процес розвитку інноваційної діяльності регіонів.

Виходячи із цього, уряд та керівництво повинні створювати і розвивати сприятливе відповідне для регіонів країни інноваційне середовище, яке має відповідати такими вимогам:

- середовище має створювати конкуренцію, тобто повинні функціонувати антимонопольні структури;

- середовище має допомагати інноваційному бізнесу, тобто в країні повинні бути сформовані організаційні структури підтримки бізнесу (бізнес-інкубатори, технопарки тощо), забезпечена фінансова підтримка інноваційних проектів (венчурні фонди, адміністративні гарантії і т.п., інформаційна підтримка, забезпечення кваліфікованими кадрами, консультаційна підтримка тощо);

- середовище має стимулювати до інновацій через різні соціальні інститути;

- середовище має захищати, тобто забезпечувати захист інтелектуальної власності, економічну та фізичну безпеку енергетики.

Список використаних джерел:

1. Друкер П. Інновації та підприємництво. Москва : Інфра-М, 1992. 406 с.
2. Друкер П. Нові реальності. Москва : Прогрес, 1994. 297 с.
3. Друкер П. Класичні роботи з менеджменту. Москва : Московська школа управління «Сколково» ; Альпіна Бізнес Букс, 2008. 220 с.
4. Кокурін Д.І. Фінансові джерела інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. *Фінанси і статистика*. 2016. № 1. С. 19-21.
5. Матвеев І.Є. Світова енергетика тенденції, проблеми, альтернативні підходи. *Буріння і Нафта*. 2018. № 15. С. 49-51.
6. Stoneman P.L. *The Economic Analysis of Technological Policy*. Oxford : Oxford University Press, 2007. 328 p.
7. Gee S. *Technological Transfer, Innovation and International Competitiveness*. New York : J. Wiley & Sons, 2011. 228 p.
8. Russell J. Record Growth in Photovoltaic Capacity and Momentum Builds for Concentrating Solar Power. *Vital Signs*. 2018. June 03.

Науменко Н.Ю.,
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Український державний хіміко-технологічний університет

Naumenko Nataliya,
PhD in Engineering Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Theoretical and Applied Economics,
Ukrainian State University of Chemical Technology

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ РЕГІОНУ

Науменко Н.Ю. Вплив економічних інтересів на формування інформаційного простору регіону. Формування нових економічних відносин в умовах загострення протиріч економічних інтересів зумовлене стрімким розвитком економіки регіонів та країни у цілому в процесі глобалізації. Економічні інтереси слугують причиною економічних, ресурсних і соціальних дій та інтегруються в загальні економічні інтереси акторів різного рівня. У роботі представлено концепт-модель модулів економічної безпеки регіону в умовах інформаційного простору. Виділено основні способи узгодження економічних інтересів у межах системи багатокомпонентної економічної безпеки регіону. Проблема формування та розвитку єдиного інформаційного простору регіону потребує розроблення відповідного науково-методологічного забезпечення, розв'язання організаційних проблем інтеграції розрізнених баз даних в єдину систему. Представлено концептуальні показники інформаційного простору регіону. Наукове та практичне економічне значення за результатами даного дослідження пов'язане з проблемою формування методологічних положень регіональної системи інформаційної безпеки в умовах просторової асиметрії.

Ключові слова: економічні інтереси, інформаційний простір, економічна безпека регіону, підсистема інформаційної безпеки, інформація.

Науменко Н.Ю. Влияние экономических интересов на формирование информационного пространства региона. Формирование новых экономических отношений в условиях обострения противоречий экономических интересов обусловлено стремительным развитием экономики регионов и страны в целом в процессе глобализации. Экономические интересы служат причиной экономических, ресурсных и социальных действий и интегрируются в общие экономические интересы актеров разного уровня. В работе представлена концепт-модель модулей экономической безопасности региона и условиях информационного пространства. Выделены основные способы согласования экономических интересов в рамках системы многокомпонентной экономической безопасности региона. Проблема формирования и развития единого информационного пространства региона требует разработки соответствующего научно-методологического обеспечения, решения организационных проблем интеграции разрозненных баз данных в единую систему. Представлены концептуальные показатели информационного пространства региона. Научное и практическое экономическое значение по результатам данного исследования связано с проблемой формирования методологических положений региональной системы информационной безопасности в условиях пространственной асимметрии.

Ключевые слова: экономические интересы, информационное пространство, экономическая безопасность региона, подсистема информационной безопасности, информация.

Naumenko Nataliya. Influence of economic interests on the formation of information space of the region. The formation of new economic relations in the context of sharpening contradictions in economic interests is determined by the rapid development of the economy of regions and the country as a whole in the process of globalization. Economic interests are the cause of economic, resource, and social activities and integrate into general economic interests of actors of various levels. The concept-model of the modules of economic security of the region and the conditions of the information space is presented in the paper. The main ways of coordinating economic interests within the system of multicomponent economic security of the region are distinguished. The problem of formation and development of single information space of the region requires the development of appropriate scientific and methodological support, solving the organizational problems of integration of disparate databases into a single system. Conceptual indicators of the regional information space are presented. Information is the main system-forming factor of the system of economic security of the region, which ensures the functioning of the space. Each object in the information space acts as a model that reflects information links and relationships within the system. The author defined the role of information security in economic sciences as the ability of the means and methods of information security to withstand threats to economic integrity at macro, meso, and micro levels. The scientific and practical

economic importance of the results of this study is associated with the problem of the formation of methodological provisions of the regional system of information security in the conditions of spatial asymmetry. Information space within the regional information space, including in the field of economic security of the region, is disclosed in the form of various connections of public, information, social subjects and is a measure of their involvement in interaction and relations. The concept of information space is considered from three aspects: territorial, functional, and evolutionary approaches. The system methodology is considered in the context of ensuring the economic security of the region and the formation of a regional system of information security in terms of spatial asymmetry.

Key words: economic interests, information space, regional economic security, subsystem of information security, information.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток економіки України та її регіонів в умовах процесу глобалізації, а також формування нових економічних відносин відбувається в умовах загострення протиріч економічних інтересів, що, своєю чергою, різко знижує рівень економічної безпеки регіону (ЕБР). Слід відзначити, що успіх на шляху економічного регулювання процесів життєдіяльності, а також невдачі на цьому шляху тісно пов'язані з тим, якою мірою розв'язуються протиріччя в системах економічних інтересів та ЕБР і, таким чином, досягається їх узгодження. На нашу думку, якщо уважно проаналізувати будь-яку невдачу в соціально-економічній політиці, то виявляється, що це результат зіткнення суперечливих економічних інтересів та недообліку їх під час прийняття та реалізація рішень, а також недосягнення необхідного рівня ЕБР за однією з базових компонент.

Економічні інтереси (ЕІ), будучи первинною формою прояву економічних відносин, слугують реальною причиною економічних, ресурсних та соціальних дій, що стоять за безпосередніми спонуканнями, мотивами, помислами, ідеями тощо, що беруть участь у цих діях індивідів, соціальних груп, регіонів та їх територій держави. ЕІ інтегруються в загальні економічні інтереси акторів різного рівня. У дослідженнях І.М. Нікітова показано, що актори – спільності, здатні обмежувати ЕІ індивідів, але не можуть їх усунути. Так, на рівні домогосподарства ЕІ родини, які полягають у досягненні добробуту сьогодні і в майбутньому, не усувають інтереси окремих членів родини і можлива їх опортуністична поведінка по відношенню до загальнодержавних ЕІ. На рівні підприємства (суб'єкта господарювання регіонального господарського комплексу) або корпорації (суб'єкта галузі) формуються інтереси даного економічного суб'єкта (виживання, експансія, максимізація прибутку, а також подолання бар'єрів у вигляді державно-національних інтересів), але не зникають протиріччя в ЕІ власників, менеджерів різного рівня, працівників різних кваліфікацій (наприклад, відсутність у персоналу мотивації до інноваційних нововведень і т. ін.). Інтереси підприємства або корпорації представляє її менеджмент, але його власні ЕІ можуть розходитися з інтересами підприємства, корпорації або галузі [1, с. 6].

На думку автора, на рівні регіону існують ЕІ населення цього регіону, які покликані представляти та захищати (забезпечуючи ЕБР) владу конкретного регіону. Але слід відзначити, що у владних структур управління регіоном є й свої власні ЕІ, не делеговані їм населенням. Окрім того, регіональні органи влади мають свою структуру, в якій працюють чиновники

різних рангів, які володіють приватними індивідуальними економічними інтересами (часто неспівпадаючі з вимогами ЕБР). Виникає цілий клубок протиріч в економічних інтересах і в забезпеченні ЕБР, вони потребують певної згоди.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Як відзначено в дослідженнях учених по проблемам згоди ЕІ (Е. Аткинсон, М. Войнаренко, Б. Гершкович, О. Іншаков, Ю. Лисенко, І. Нікітов, В. Смесова, В. Тамбовцева, Г. Таллок, П. Шерман та ін.), ще складніше система протиріч ЕІ на макрорівні – на рівні країни у цілому. У національно-державних ЕІ інтегровані загальні інтереси різних соціальних груп, еліт, регіонів, галузей господарського комплексу країни, корпорацій, інших спільнот, усього соціального багатозарового населення за збереження їхніх окремих інтересів, визначених місцем у системі економічних відносин [1, с. 7].

Як загальні, так і національно-державні ЕІ покликана представляти та захищати держава. Але у держави є й свої інтереси, які не завжди співпадають з інтересами загальнонародними. У роботах І.М. Нікітова [2], М.П. Гібало, В.В. Чекарьова та ін. [3] показано, що поняття «держава» вживається в тому сенсі, в якому в англійській літературі це представлено поняттям government – уряд, включаючи всі органи законодавчої та виконавчої влади. У держави (уряду, Верховної Ради, Президента), крім виявлення національно-державних ЕІ, існують інтереси збереження влади, утримання населення від критики та протестів, збереження іміджу та ін. До того ж у рішеннях держави доводиться враховувати суперечливі інтереси різних соціальних груп та визначати міру протекції тієї або іншої групи.

Самі ці рішення можуть прийматися під тиском або за лобіювання еліт (депутати Верховної Ради, олігархи та менеджмент фінансово-промислових груп і т. ін.), тобто різних рівнів господарювання. Органи влади мають структуру, в яку входять чиновники різних рангів зі своїми ЕІ та потенціалом рентаорієнтованої поведінки. І разом із тим діяльність держави, навіть залежної від впливу зовнішнього міжнародного середовища та процесів глобалізації, повинна передусім сприяти реалізації інтересів людей, індивідів.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є виявлення впливу економічних інтересів на формування інформаційного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Усі наявні протиріччя процесів реалізації ЕІ повністю усунути не можна. Але абсолютно необхідно шукати (на що вказують багато дослідників) та

находити способи їх узгодження. І від цього передусім залежить успішність соціально-економічного розвитку території України. Під час формування механізму узгодження ЕІ суб'єктів різних рівнів економічних відносин на рівні регіону та в межах системи багатоконпонентної ЕБР слід виділяти основні способи узгодження ЕІ: взаємореалізацію, підпорядкування інтересів, ігнорування інтересів, нереалізацію, субординацію в межах державно-національних економічних, екологічних, наукових, ресурсних, демографічних, фінансово-бюджетних інтересів. Усі вказані форми тією чи іншою мірою згладжують протиріччя та конфлікти, які виникають за різних поєднань економічних інтересів. Необхідність пошуку нових можливостей та шляхів вибудовування інших від самого початку більш безконфліктних форм взаємодії ЕІ, особливо в межах забезпечення ЕБР, уявляється нагальним завданням.

На рис. 1 представлено концепт-модель модулів економічної безпеки регіону в контексті інформаційного простору.



Рис. 1. Концепт-модель модулів економічної безпеки регіону в контексті інформаційного простору

Як пропонує А.Е. Калініна, комунікацію можна розглядати з погляду взаємодії об'єктів, яка призводить до зміни знань хоча б одного з них, тобто «інформаційне середовище», «інформаційний простір» є динамічними поняттями [4]. У найбільш широкому сенсі термін «ІС» використовується для позначення взаємодії між суб'єктами, алгоритмічними процесами, даними та технологіями підтримки та розроблення, але також і того, як суб'єкти взаємодіють із даною технологією в підтримці певних бізнес-процесів, спрямованих на забезпечення, наприклад, економічної безпеки або економічних інтересів.

У теорії систем та системного аналізу практично відсутні дослідження, пов'язані з використанням поняття простору як нової системної категорії. Аналіз робіт із теорії систем, інформаційного та економічного простору П.Б. Гофмана-Кадошнікова, Р.П. Левіча, Б.С. Флейшманата ін. показує, що близькими за змістом поняття простору є внутрішнє та зовнішнє середовище системи. Само поняття системи передбачає, на думку Н.А. Кузнецова, що вона має межі та існує як об'єкт у навколишньому зовнішньому середовищі, яке виступає як екзогенний системоутворюючий чинник [5, с. 10]. Саме ж середовище може розглядатися як сукупність умов діяльності, частина деякої макросистеми, як включає розглянуту систему. Поняття середовища може бути застосовано, коли дослідження зосереджено на системі, яку воно оточує: середовище – система [5, с. 12]. Якщо середовище включає у себе сукупність рівнозначних систем (наприклад, регіони держави), то виникає питання про «ресурсоємність» середовища та його межі, про кількість таких систем, рівень їхньої економічної безпеки та їх взаємне розташування. Низка вчених поняття про межі середовища (як частини макросистеми), його розміри та позиціонування в ньому компонентів – секторів – елементів – систем відносить до питань топології систем та використовує у просторових моделях об'єктів різної природи [4].

На нашу думку, застосування структурної рекурсії для систем ЕБР та ЕІ дає змогу отримати всередині системний інформаційний простір, який складається з аспектированих підсистем внутрішнього середовища. Таким чином, виникає ієрархія «вкладених» інформаційних просторів різних рівнів, яка відображається в ієрархію та гетерархію аспектированих підсистем усередині кожного рівня, що зумовлює їх внутрішню взаємодію. Правомірність приведених тлумачень інформаційного простору базується на результатах робіт В.Д. Могилевського, які обґрунтовують, що «інформаційний аспект опису системи визначає таку особливість її структури, як ієрархічність ... яка дає змогу отримати ще одну ступінь вільності для нарощування системи: різноманіття рівноправних систем стало можливим розвивати по вертикалі» [6, с. 21-22].

Відповідно до моделі, запропонованої В.Д. Могилевським, національний (регіональний) інформаційний простір у межах національної або регіональної соціально-економічної системи являє собою багаторівневу ієрархічну систему, на найнижчому рівні декомпозиції якої розташовані взаємопов'язані сукупності різних предметно-орієнтованих інформаційних систем, функціонуючих у тому числі в інтересах сфери забезпечення ЕБР та ЕІ регіону, його структурних одиниць. У цьому разі, по суті, предметно-орієнтовані інформаційні системи (або підсистеми, виходячи з ієрархії та позиціонування системи ЕБР та ЕІ регіону) є однорідними та витягають і обробляють дані безпосередньо з відповідної предметної сфери. У результаті узгодженої сукупності предметно-орієнтованих інформаційних систем для рівня регіону утворюється гетерогенний корпоративний інформаційний простір, для якого в межах системи ЕБР функціонує важливий компонент – підсистема інформаційної безпеки. Якщо корпоративна чи інша предметно-орієнтована система є відкритими системами, то вони знаходяться в постійній взаємодії, обмінюються інформацією, забезпечують відповідну діяльність.

На рис. 2 представлено авторську точку зору в контексті концептуальних показників інформаційного простору регіону.

Як відзначено в роботі Н.В. Буханцевої, у цьому разі корпорація (представник галузі), здійснюючий свою діяльність у межах регіонального промислового комплексу, виступає як єдине ціле (система), що представляє, наприклад, економічні інтереси підприємств, що входять в неї, але є елементом більш складної системи, такої як регіон. Автор згоден із точкою зору Н.В. Буханцевої, що у цьому контексті корпоративний інформаційний простір із взаємодією із зовнішньою ІС можна розглядати як корпоративну інформаційну систему. Тоді організована сукупність різних корпоративних ІС представляється у вигляді регіонального інформаційного простору, який утворює так званий мезорівень представлення інформаційного простору в умовах, де функціонує підсистема інформаційної безпеки у сфері забезпечення економічної безпеки регіону [7, с. 376].

Слід, на думку автора, розуміти, що на будь-якому рівні інформаційної структури різної спрямованості та масштабу в цілому завжди адекватні масштабу та спрямованості практичної діяльності, яка для будь-якої організаційної структури (мікро-, мезо- та макро-

рівнів) знаходить відображення в структурі інформаційній. Інформація як невід’ємна властивість матерії є основним системоутворюючим чинником (наприклад, для системи ЕБР), який забезпечує функціонування простору. Кожний об’єкт в інформаційному просторі виступає як модель, яка відображає інформаційні зв’язки та відносини всередині системи.

У цілому зміни, що відбуваються в інформаційній інфраструктурі регіону, пов’язані з еволюцією ІТ, призводять до змін у регіональній соціально-економічній системі, яка забезпечує функціонування інформаційного простору. Проблема формування та розвитку єдиного інформаційного простору регіону потребує розроблення відповідного науково-методологічного забезпечення, розв’язання організаційних проблем інтеграції розрізаних баз даних в єдину систему. Інформатизація управління – стійкий процес, що об’єктивно існує та, незважаючи на всі складності, розвивається на протязі останніх років. Є люди, які приймають ті чи інші управлінські рішення, є інформаційно-комунікаційна інфраструктура системи управління (у даному разі в межах регіональної соціально-економічної системи), є множина об’єктів, які потребують управління. Усе це пронизане рухом інформаційних потоків

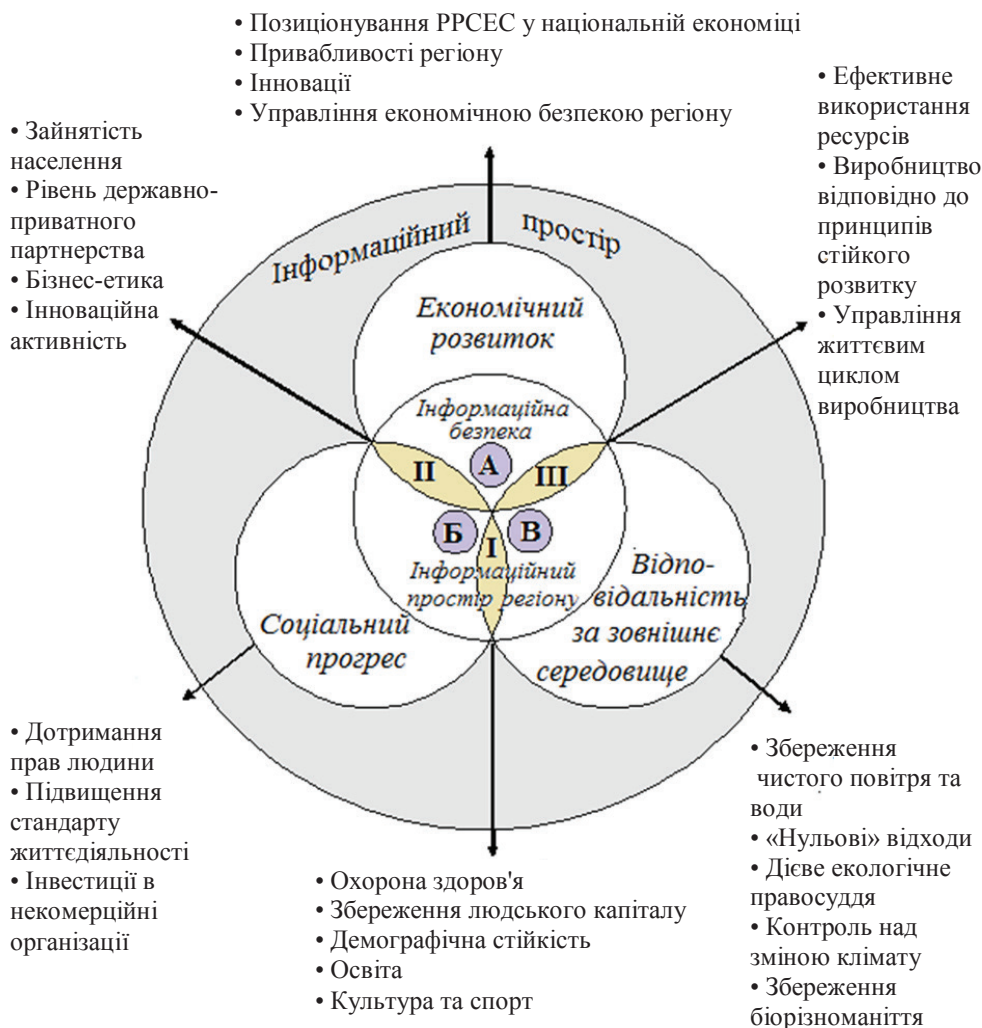


Рис. 2. Концептуальні показники інформаційного простору регіону

Пояснення: І – придатний до життя світ, ІІ – чесний світ, ІІІ – насичений світ; А – високий рівень інформаційної безпеки, Б, В – збалансований рівень інформаційної безпеки з іншими компонентами економічної безпеки регіонів

в інформаційних просторах, які генеруються ІС різної організаційної складності.

При цьому багато фахівців у сфері забезпечення економічної безпеки регіонів (М. Войнаренко, В. Дубницький, В. Захарченко, Г. Козаченко, В. Оніщенко, дослідники наукової школи Ю. Лисенка та ін.) відзначають, що економічні наукові напрями в контексті реалізації економічних інтересів на мезо- та мікрорівні розглядають поняття інформаційної безпеки з позиції захисту фінансових інтересів держави та її регіонів та зіставляють вартість упровадження й експлуатації системи інформаційної безпеки у сфері ЕБР та можливі втрати від ризиків та загроз. Роль інформаційної безпеки в економічних науках визначається, на думку автора, здатністю засобів та методів інформаційної безпеки протистояти загрозам економічної цілісності на макро-, мезо- та мікрорівні.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Висновки, які мають наукове та практичне економічне значення за результатами даного дослідження, пов'язані з проблемою формування методологічних положень регіональної системи інформаційної безпеки в умовах просторової асиметрії.

Інформаційна взаємодія в умовах регіональної соціально-економічної системи (РСЕС) здійснюється між суб'єктами, які розподілені по простору системи будь-якої складності. В інформаційному просторі завжди є суб'єкт, який визначає межі свого інформаційного простору. Інформаційний простір у межах регіонального інформаційного простору, у т.ч. у сфері ЕБР, розкривається у вигляді різноманітних зв'язків суб'єктів

громадських, інформаційних, соціальних і є мірою їх залученості у взаємодії та відносини.

Сутність поняття «інформаційний простір» внутрішньо містить виділені аспекти територіального, функціонального та еволюційного підходів. У першому підході інформаційний простір виступає як насичена метрична, за другого – як динамічна предметно-орієнтована ІС, яка володіє інтегрованими властивостями залежно від ієрархії економічних інтересів та структуризації за рахунок системи аналітичної обробки інформації та можливостей забезпечення доступу до неї різних груп користувачів у межах РСЕС. За третього підходу в межах РСЕС – це модельне представлення інформаційного простору у формі понятійної моделі предметної сфери, інформаційне відображення суб'єктів РСЕС та їх взаємодій.

Системний підхід, або точніше системна методологія (рух від властивостей та відносин до елементів), розглядається в контексті забезпечення ЕБР та формування регіональної системи інформаційної безпеки в умовах просторової асиметрії РСЕС, розглядається як різновид діалектичного методу, конкретизація діалектичної методології стосовно тих випадків, коли об'єкт дослідження є системою.

Необхідно відзначити, що економічні наукові напрями відіграють велику роль у розв'язанні проблем ЕБР, у тому числі інформаційної безпеки, оскільки методологія, розроблена в межах економічних наук, знайшла широке застосування у сфері безпеки та розрахунку економічних наслідків загроз та ризиків, у тому числі під час реалізації економічних інтересів суб'єктів РСЕС.

Список використаних джерел:

1. Никитов И.Н. Экономические интересы: противоречия и согласования на разных уровнях : автореф. дис. ... к.э.н. : 08.00.01. Кострома, 2005. 22 с.
2. Никитов И.Н. Государство и национальные экономические интересы : монография. Кострома : КГУ им. Н.А. Некрасова, 2004. 109 с.
3. Гибало Н.П., Никитов И.Н., Чекмарев В.В. Система экономических интересов и институты : монография. Кострома : КГУ им. Н.А. Некрасова, 2004. 228 с.
4. Калинина А.Э. Развитие информационного пространства региональной хозяйственной системы : монография. Волгоград : ВолГУ, 2005. 357 с.
5. Кузнецов Н.А. О развитии фундаментальных исследований по информационному взаимодействию в природе и обществе. *Проблемы передачи информации*. 1997. Т. 33. Вып. 3. С. 111-112.
6. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. Москва : Экономика, 1999. 258 с.
7. Буханцева Н.В. Методология исследования информационного пространства. *Образовательные технологии и общество*. 2011. № 1. С. 373-381.

Ревко А.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри соціальної роботи,
Чернігівський національний технологічний університет

Revko Alona,
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Social Work Department,
Chernihiv National University of Technology

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ КОНЦЕПТ ОЦІНКИ ОСВІТНЬОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Ревко А.М. Методологічний концепт оцінки освітньої інфраструктури в контексті інноваційного розвитку регіонів. Статтю присвячено обґрунтуванню методологічного концепту оцінки освітньої інфраструктури регіону та розробленню практичних рекомендацій її трансформації в умовах інноваційного розвитку регіонів. Визначено, що освітня інфраструктура забезпечує всебічний розвиток людини шляхом створення комплексу послуг, необхідних для якісного людського розвитку. Доведено, що методологічним базисом формування концепту оцінки освітньої інфраструктури є застосування різноманітних методичних підходів до оцінки стану і розвитку освітньої сфери регіональних господарських систем. Розроблено авторську методику оцінки впливу освітньої інфраструктури на розвиток соціогуманітарного простору регіону. Проведено оцінку розвитку освітньої інфраструктури регіонів України та визначено імперативи модернізації освітньої інфраструктури соціогуманітарного простору в умовах інноваційного розвитку регіонів України.

Ключові слова: освітня інфраструктура, соціогуманітарний простір, соціальна інфраструктура, людський потенціал, регіональний розвиток.

Ревко А.М. Методологический концепт оценки образовательной инфраструктуры в контексте инновационного развития регионов. Статья посвящена обоснованию методологического концепта оценки образовательной инфраструктуры региона и разработке практических рекомендаций ее трансформации в условиях инновационного развития регионов. Определено, что образовательная инфраструктура обеспечивает всестороннее развитие человека путем создания комплекса услуг, необходимых для его качественного развития. Доказано, что методологическим базисом формирования концепта оценки образовательной инфраструктуры является применение различных методических подходов к оценке состояния и развития образовательной сферы региональных хозяйственных систем. Разработана авторская методика оценки влияния образовательной инфраструктуры на развитие социогуманитарного пространства региона. Проведена оценка развития образовательной инфраструктуры регионов Украины и определены императивы модернизации образовательной инфраструктуры социогуманитарного пространства в условиях инновационного развития регионов Украины.

Ключевые слова: образовательная инфраструктура, социогуманитарное пространство, социальная инфраструктура, человеческий потенциал, региональное развитие.

Revko Alona. Methodological Concept of Assessment of Educational Infrastructure in the Context of Innovative Development of Regions. The article is devoted to the substantiation of the methodological concept of evaluation of educational infrastructure in the region and the development of practical recommendations for its transformation in conditions of innovative development of regions. The dominant part of the social infrastructure that provides high-quality human development is an educational infrastructure that is both extremely important influence on the realization of the paradigm of development of the socio-humanitarian space of the region. Among the topical problems of spatial coordinates, the achievement of the sustainability of educational infrastructure and the formation of a competitive socio-humanitarian space of the region are established. It is determined that educational infrastructure provides for the full development of the person by creating a complex of services necessary for qualitative human development. In addition, the intellectualization of the socio-humanitarian space of the region in the context of innovation development of regions causes a significant increase in the role of science, education, as well as investment in the full development of man. An author's methodology for assessing the impact of educational infrastructure on the development of the socio-humanitarian space of the region is developed. Its purpose is to characterize the level of regional divergence of the educational infrastructure of the socio-humanitarian space on the basis of grouped statistical indicators. The methodology includes, in particular, the calculation of the synthetic index for the development of educational infrastructure using the method of linear ordering by Julian Perkal, by standardizing the mean values of the studied indicators. In addition, the rating of Ukrainian regions according to the level of development of the educational infrastructure of the socio-humanitarian space is created. The evaluation of the educational infrastructure

of the regions of Ukraine is assessed and the imperatives of modernizing the educational infrastructure of the socio-humanitarian space in the conditions of innovative development of the regions of Ukraine are determined.

Key words: educational infrastructure, socio-humanitarian space, social infrastructure, human potential, regional development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Домінантою у складі соціальної інфраструктури, яка забезпечує якісний людський розвиток, є освітня інфраструктура, яка водночас має надзвичайно важливий вплив на реалізацію парадигми розвитку соціогуманітарного простору регіону. Проте кризові явища минулих десятиліть в економіці регіонів України негативно позначилися на процесах розвитку освітньої домінанти соціальної інфраструктури та соціальному розвитку регіонів, зменшилися кількість інституцій у цій сфері та якість освітніх послуг. У зв'язку із цим серед актуальних проблем просторових координат в умовах інноваційного розвитку регіонів є досягнення стійкості освітньої інфраструктури та формування конкурентоспроможного соціогуманітарного простору регіону.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Наукову базу в площині оцінки освітньої інфраструктури та розвитку регіональної економіки, зокрема в питаннях їх трансформації, становлять теоретичні та прикладні розробки закордонних та вітчизняних учених-економістів: С. Бандура, Р. Броля, М. Бутка, Т. Заяць, Л. Купця, В. Куценка, В. Новікова, А. Піскозуба, Т. Пеппи, Н. Холявко та ін.

Незважаючи на значну кількість ґрунтовних наукових досліджень зазначеної проблематики, вітчизняні та зарубіжні вчені й досі не дійшли згоди із цілою низкою важливих питань. Передусім до них відносять: вибір об'єкта дослідження (індивід або загальна чисельність населення); вибір компонент, які необхідно включати в предмет дослідження; інтегральний показник чи систему окремих показників слід використовувати під час оцінки освітньої інфраструктури; вибір конкретних окремих показників, які необхідно включати в систему показників в оцінці освітньої інфраструктури соціогуманітарного простору.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування методологічного концепту оцінки соціальної інфраструктури регіону та розроблення практичних рекомендацій її трансформації в умовах інноваційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Освітня інфраструктура забезпечує всебічний розвиток людини шляхом створення комплексу послуг, необхідних для якісного людського розвитку. Як зауважує польський науковець Л. Купець, під освітою слід розуміти виховання, навчання і науку як процеси здобуття знань, навичок та вмінь. Важливо зазначити, що освіта є фундаментом розвитку сучасного світу, економіки знань та суспільства у цілому [1, с. 32-33].

Інтелектуалізація соціогуманітарного простору регіону в контексті інноваційного розвитку регіонів зумовлює істотне зростання ролі науки, освіти, а також інвестицій у всебічний розвиток людини. Це вимагає від унітарної держави створення передумов для само-реалізації кожного громадянина України, виховання

творчого покоління, здатного ефективно працювати та навчатися протягом життя, зберігати та примножувати культурні цінності [2, с. 5].

Методологічним базисом формування концепту оцінки освітньої інфраструктури є застосування різноманітних методичних підходів до оцінки стану і розвитку освітньої сфери регіональних господарських систем, а саме: застосування процесу оптимізації ключових індикаторів; використання методу інтегрування і побудови зведених показників (із використанням рейтингових, бальних оцінок, нормованих показників); застосування компаративного аналізу для порівняння часткових чи інтегрованих індикаторів із різними умовами, ознаками, періодами часу тощо (із середньодержавним еталоном, із лідером за вибіркою, зі світовим лідером, з іншими регіонами та ін.) [3, с. 16-17].

На основі дослідження існуючих методичних підходів до оцінки рівня розбудови освітньої інфраструктури та її впливу на соціогуманітарний розвиток регіонів України нами розроблено авторську методику, метою якої є характеристика рівня регіональної дивергенції освітньої інфраструктури соціогуманітарного простору на основі згрупованих статистичних показників. Методика включає, зокрема, розрахунок синтетичного індексу розвитку освітньої інфраструктури за допомогою методу лінійного впорядкування Юліана Перкала шляхом стандартизації середніх значень досліджуваних показників, а також створення рейтингу областей України за рівнем розвитку освітньої інфраструктури соціогуманітарного простору, який дає змогу провести групування регіонів України від найбільш інфраструктурно розвинених, які мають найбільш сприятливі умови для розвитку людського потенціалу, до найгірше розвинених – найменше привабливих із погляду наявності у них освітньої інфраструктури.

Алгоритм оцінки впливу освітньої інфраструктури на розвиток соціогуманітарного простору представлено на рис. 1.

Базою для порівняльного дослідження є вибір змінних (статистичних показників), що описують предмет дослідження. Саме від якості змінних залежать достовірність кінцевих результатів дослідження та точність прийнятих на їх основі рішень. Для полегшення подальшого дослідження до змінних застосовано відповідне кодування (наприклад, А1, А2 і т.п.), що відповідає розвитку освітньої інфраструктури соціогуманітарного простору.

У рамках дослідження зі статистичних джерел інформації було вибрано 10 показників, які, на нашу думку, мають найбільший вплив на розвиток соціогуманітарного простору регіону та стосуються даних за 2017 р. Дослідження базується на показниках 22 областей України (окрім Луганської та Донецької областей, а також АР Крим, статистичні дані яких недоступні в повному обсязі). Вибір показників здійснювався, передусім, на підставі наявності статистичних даних у вільному доступі. Змінні були використані для того, щоб найкраще проілюструвати поточну ситуацію у сфері освіти в регіонах України і водночас здійснити



Рис. 1. Алгоритм оцінки впливу освітньої інфраструктури на розвиток соціогуманітарного простору регіону

Джерело: розроблено автором

подальше визначення синтетичного показника, який характеризує рівень розвитку освітньої інфраструктури регіонів України. Перелік показників освітньої інфраструктури в регіональному розрізі разом з основними статистичними характеристиками (середнє, стандартне відхилення та класичний коефіцієнт варіації) представлений у табл. 1. Даний перелік, звичайно, не є повним, але вважається достатнім для досягнення цілей даного дослідження. Однак ці дані є предметом попереднього статистичного дослідження, що дає змогу орієнтовно визначити рівень розвитку окремих регіонів, а також визначити регіональну диспропорцію в контексті окремих змінних на підставі прийнятих заходів статистичної дисперсії.

Відповідно до проведеного дослідження (табл. 1), три з 10 показників розвитку освітньої інфраструктури мали найвищий коефіцієнт варіації: А6 – кількість професійно-технічних навчальних закладів (40,1%), А8 – кількість вищих освітніх закладів (ВОЗ) (58%), А9 – кількість здобувачів вищої освіти у розрахунку на 10 тис населення (36%).

З іншого боку, найменший рівень коефіцієнту варіації, а отже, і найменші просторові відмінності спостерігалися за показником А2 – кількість дітей у дошкільних навчальних закладах на 100 місць (8,2%).

Визначені показники на регіональному та національному рівнях відображають, що рівень розвитку освіти у Чернігівській області є значно нижчим від середнього по Україні. Про це свідчать середні значення показників для Чернігівської області, які тільки у двох випадках (А2 та А10) із десяти перевищують середні значення для країни у цілому. Крім того, спостерігається значна концентрація освітньої діяльності у великих містах, таких як Харків та Львів. Варто зазначити, що найгірша ситуація розвитку освітньої інфраструктури склалася у Закар-

патській, Київській та Чернігівській областях, де спостерігалось найгірше значення кількості учнів, слухачів у закладах професійної (професійно-технічної) освіти у розрахунку на 10 тис населення, кількості професійно-технічних навчальних закладів та кількості здобувачів вищої освіти у розрахунку на 10 тис населення.

Відповідно до визначеної методології, наступним етапом дослідження є виключення змінних із низьким рівнем диференціації та сильно корельованих змінних. Табл. 2 представляє кореляційну матрицю, яка є результатом дослідження кореляції окремих змінних в освітній інфраструктурі. У тих випадках, коли рівень кореляції окремих показників перевищував 75% (або 0,75), один із них був виключений із дослідження.

Дослідження рівня кореляції змінних освітньої інфраструктури соціогуманітарного простору регіонів України дає змогу виключити з дослідження такі показники (табл. 2): А1 – кількість дошкільних навчальних закладів (має значний рівень кореляції з А3 – кількість загально-освітніх навчальних закладів) та А8 – кількість вищих освітніх закладів (має значний рівень кореляції з А6 – кількість професійно-технічних навчальних закладів та А9 – кількість здобувачів вищої освіти у розрахунку на 10 тис населення).

Після проведення виключення змінних із низьким рівнем диференціації та сильно корельованих змінних нами було здійснено поділ відібраних показників на стимулятори (С), які відносять до позитивних явищ, та дестимулятори (Д) – до негативних явищ, а також нормалізація змінних за допомогою методу стандартизації та на їх основі розрахунок синтетичного індексу розвитку освітньої інфраструктури методом лінійного впорядкування Джуліана Перкала (табл. 3).

Розрахунок синтетичного індексу дає змогу, крім ранжування регіонів, розподілити регіони на групи

Таблиця 1

Показники розвитку освітньої інфраструктури регіонів України

Назва області	Кількість дошкільних навчальних закладах (A1)	Кількість дітей у дошкільних навчальних закладах (A2)	Кількість загальноосвітніх навчальних закладів (A3)	Кількість учнів загальноосвітніх навчальних закладів (A4)	Кількість учнів загальноосвітніх навчальних закладів на 1 вчителя (A5)	Кількість професійно-технічних навчальних закладів (A6)	Кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів (A7)	Кількість вищих освітніх закладів (ВОЗ) (A8)	Кількість здобувачів освіти (A9)	Кількість здобувачів вищої освіти на 1 викладача (A10)
	2017 [од.]	2017 [осіб/на 100 місць]	2017 [од.]	2017 [осіб/на 10 тис населення]	2017 [осіб/на 1 вчителя]	2017 [од.]	2017 [осіб/на 10 тис населення]	2017 [од.]	2017 [осіб/на 10 тис населення]	2017 [осіб/на 1 викладача]
Україна	14907	112	16180	925	8	756	63	661	363	9
Вінницька	791	110	861	999	7	34	86	23	285	9
Волинська	486	132	656	1 292	7	17	81	14	244	9
Дніпропетровська	974	110	937	994	11	58	70	55	350	10
Житомирська	685	113	712	1 069	7	26	69	20	243	10
Закарпатська	589	113	668	1 276	8	16	47	14	188	8
Запорізька	512	116	567	947	9	40	78	24	391	12
Івано-Франківська	431	129	719	1 102	7	20	71	16	269	8
Київська	766	103	712	1 145	10	26	47	21	157	12
Кіровоградська	482	107	348	969	8	23	78	16	151	8
Львівська	819	130	1 262	1 064	7	59	96	43	487	8
Миколаївська	563	114	524	998	9	31	87	17	277	10
Одеська	750	122	855	1 072	10	38	61	40	451	9
Полтавська	622	121	643	930	8	39	72	18	327	11
Рівненська	524	108	641	1 324	7	24	99	14	280	9
Сумська	490	110	477	861	8	32	90	14	316	9
Тернопільська	594	113	762	1 022	6	21	82	18	390	9
Харківська	723	102	771	889	10	45	51	65	636	9
Херсонська	470	99	441	1 033	9	26	75	21	254	10
Хмельницька	764	115	730	1 029	7	30	78	18	243	9
Черкаська	657	99	605	922	7	21	63	16	303	10
Чернівецька	381	126	422	1 103	8	16	72	16	329	9
Чернігівська	447	114	532	918	7	19	49	16	197	10
середнє значення	614,5	113,9	674,8	1 043,5	8,0	30,0	72,8	23,6	307,6	9,5
стандартне відхилення	149,8	9,3	194,5	123,6	1,3	12,0	14,7	13,8	110,7	1,1
коєфіцієнт варіації	24,4%	8,2%	28,8%	11,8%	16,1%	40,1%	20,2%	58,3%	36,0%	11,8%

Джерело: розраховано та складено автором на основі [4, с. 13-14; 5, с. 87-92]

Таблиця 2

Освітня інфраструктура – дослідження рівня кореляції між показниками

A	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10
A1	1,000000	-0,16748	0,771792	-0,11151	0,360216	0,70763	-0,09445	0,656941	0,326232	0,110709
A2	-0,16748	1,000000	0,303054	0,31672	-0,2889	0,038023	0,255804	-0,08872	0,115551	-0,30546
A3	0,771792	0,303054	1,000000	0,123025	0,018436	0,660987	0,097791	0,59975	0,494546	-0,18219
A4	-0,11151	0,31672	0,123025	1,000000	-0,17998	-0,37592	0,071811	-0,27512	-0,32499	-0,25551
A5	0,360216	-0,2889	0,018436	-0,17998	1,000000	0,486035	-0,38307	0,610068	0,26014	0,393863
A6	0,70763	0,038023	0,660987	-0,37592	0,486035	1,000000	0,201465	0,797591	0,640856	0,130188
A7	-0,09445	0,255804	0,097791	0,071811	-0,38307	0,201465	1,000000	-0,18991	0,089591	-0,24369
A8	0,656941	-0,08872	0,59975	-0,27512	0,610068	0,797591	-0,18991	1,000000	0,766578	-0,02634
A9	0,326232	0,115551	0,494546	-0,32499	0,26014	0,640856	0,089591	0,766578	1,000000	-0,09163
A10	0,110709	-0,30546	-0,18219	-0,25551	0,393863	0,130188	-0,24369	-0,02634	-0,09163	1,000000

Джерело: розраховано та складено автором

Таблиця 3

Розрахунок синтетичного індексу освітньої інфраструктури регіонів України

Назва області	Кількість дітей у дошкільних навчальних закладах на 100 місць (A2)	Кількість загальноосвітніх навчальних закладів (A3)	Кількість учнів загальноосвітніх навчальних закладів у розрахунку на 10 тис населення (A4)	Кількість учнів загально-освітніх навчальних закладів на 1 вчителя (A5)	Кількість професійно-технічних навчальних закладів (A6)	Кількість учнів професійно-технічних навчальних закладів у розрахунку на 10 тис населення (A7)	Кількість здобувачів вищої освіти у розрахунку на 10 тис населення (A9)	Кількість здобувачів вищої освіти на 1 викладача (A10)	Синтетичний індекс освітньої інфраструктури
Вінницька	0,4187	0,9576	-0,3603	0,8066	0,3283	0,8953	-0,2044	0,4069	0,4061
Волинська	-1,9376	-0,0965	2,0094	0,8066	-1,0829	0,5557	-0,5747	0,4069	0,0109
Дніпропетровська	0,4187	1,3484	-0,4007	-2,2796	2,3204	-0,1914	0,3826	-0,4883	0,1388
Житомирська	0,0974	0,1914	0,2059	0,8066	-0,3358	-0,2593	-0,5837	-0,4883	-0,0457
Закарпатська	0,0974	-0,0348	1,8800	0,0351	-1,1659	-1,7535	-1,0804	1,3021	-0,0900
Запорізька	-0,2239	-0,5542	-0,7808	-0,7365	0,8263	0,3519	0,7528	-2,2786	-0,3304
Івано-Франківська	-1,6163	0,2274	0,4728	0,8066	-0,8338	-0,1235	-0,3489	1,3021	-0,0142
Київська	1,1684	0,1914	0,8205	-1,5081	-0,3358	-1,7535	-1,3603	-2,2786	-0,6320
Кіровоградська	0,7400	-1,6803	-0,6029	0,0351	-0,5848	0,3519	-1,4145	1,3021	-0,2317
Львівська	-1,7234	3,0197	0,1654	0,8066	2,4034	1,5745	1,6198	1,3021	1,1460
Миколаївська	-0,0097	-0,7753	-0,3683	-0,7365	0,0792	0,9632	-0,2767	-0,4883	-0,2015
Одеська	-0,8666	0,9268	0,2301	-1,5081	0,6603	-0,8027	1,2947	0,4069	0,0427
Полтавська	-0,7595	-0,1634	-0,9183	0,0351	0,7433	-0,0556	0,1749	-1,3834	-0,2909
Рівненська	0,6329	-0,1737	2,2682	0,8066	-0,5018	1,7782	-0,2496	0,4069	0,6210
Сумська	0,4187	-1,0170	-1,4763	0,0351	0,1622	1,1670	0,0755	0,4069	-0,0285
Тернопільська	0,0974	0,4485	-0,1742	1,5782	-0,7508	0,6236	0,7438	0,4069	0,3717
Харківська	1,2755	0,4948	-1,2499	-1,5081	1,2413	-1,4818	2,9653	0,4069	0,2680
Херсонська	1,5968	-1,2021	-0,0853	-0,7365	-0,3358	0,1482	-0,4844	-0,4883	-0,1984
Хмельницька	-0,1168	0,2840	-0,1176	0,8066	-0,0038	0,3519	-0,5837	0,4069	0,1284
Черкаська	1,5968	-0,3588	-0,9830	0,8066	-0,7508	-0,6668	-0,0419	-0,4883	-0,1108
Чернівецька	-1,2950	-1,2998	0,4808	0,0351	-1,1659	-0,0556	0,1929	0,4069	-0,3376
Чернігівська	-0,0097	-0,7342	-1,0153	0,8066	-0,9169	-1,6177	-0,9991	-0,4883	-0,6218

Джерело: розраховано та складено автором

відповідно до рівня розвитку інфраструктури. Найвище значення індексу характеризує регіон із найвищим рівнем розвитку інфраструктури, найменше значення – регіон із найнижчим рівнем розвитку.

Отже, було виділено такі групи регіонів:

А – група регіонів-лідерів, у яких спостерігається високий рівень розвитку інфраструктури;

В – група провідних регіонів, у яких рівень розвитку інфраструктури вище середнього;

С – група периферійних регіонів, у яких спостерігається середній рівень розвитку інфраструктури;

Д – група регіонів-аутсайдерів із низьким рівнем розвитку інфраструктури.

Значення індексу, рангу і групи освітньої інфраструктури регіонів України представлено в табл. 4, а просторова диференціація синтетичного індексу освітньої інфраструктури представлена на рис. 2 з використанням програмного забезпечення MapInfo Professional.

Таблиця 4
Ранжування регіонів України за рівнем розвитку освітньої інфраструктури в 2017 р.

Назва області	Синтетичний індекс освітньої інфраструктури	Ранг	Група
Львівська	1,1460	1	A
Рівненська	0,6210	2	A
Вінницька	0,4061	3	A
Тернопільська	0,3717	4	B
Харківська	0,2680	5	B
Дніпропетровська	0,1388	6	B
Хмельницька	0,1284	7	B
Одеська	0,0427	8	B
Волинська	0,0109	9	B
Івано-Франківська	-0,0142	10	C
Сумська	-0,0285	11	C
Житомирська	-0,0457	12	C
Закарпатська	-0,0900	13	C
Черкаська	-0,1108	14	C
Херсонська	-0,1984	15	C
Миколаївська	-0,2015	16	C
Кіровоградська	-0,2317	17	C
Полтавська	-0,2909	18	C
Запорізька	-0,3304	19	C
Чернівецька	-0,3376	20	C
Чернігівська	-0,6218	21	D
Київська	-0,6320	22	D

Джерело: розраховано та складено автором

Рис. 2 демонструє, що група А, із високим рівнем розвитку освітньої інфраструктури, складається з трьох регіонів-лідерів, серед яких найвищий рівень індексу був зафіксований у Львівській області (1,1460). Крім того, лідерами розвитку освітньої інфраструктури у 2017 р. були Рівненська (0,6210) та Вінницька (0,4061) області.

Група В складається із шести провідних областей, які мають рівень розвитку освітньої інфраструктури вище середнього: Волинської, Тернопільської, Хмельницької, Харківської, Дніпропетровської та Одеської. Середній рівень розвитку освітньої інфраструктури спостерігався у найбільшій кількості регіонів України (11 регіонів). Варто зазначити, що група D складається тільки з двох регіонів-аутсайдерів із низьким рівнем розвитку освітньої інфраструктури: Київської та Чернігівської областей. Ці регіони мають найнижчі серед усіх регіонів України значення показників: низька кількість учнів, слухачів професійно-технічних навчальних закладів у розрахунку на 10 тис населення та здобувачів вищої освіти у розрахунку на 10 тис населення.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дає можливість зробити такі висновки. За певного досягнення розвитку освітньої інфраструктури регіону як складової частини соціогуманітарного простору завдяки розвинутій мережі навчальних закладів різного рівня, стан і розвиток її не можна визнати задовільним, особливо відносно професійно-технічної та вищої освіти. З огляду на це, розвиток освітньої компоненти соціальної інфраструктури



Рис. 2. Регіональна диференціація індексу розвитку освітньої інфраструктури України в 2017 р.

Джерело: розроблено автором із використанням програмного забезпечення MapInfo Professional

соціально-гуманітарного простору вимагає широкого соціального діалогу та ефективної співпраці між урядом, самоврядуванням та громадянським суспільством [6]. Досягнення позитивних синергетичних ефектів від модернізаційних змін у сфері освіти можливе на основі забезпечення взаємовигідної співпраці стейкхолдерів [7, с. 128].

Імперативами модернізації освітньої інфраструктури соціогуманітарного простору в умовах інноваційного розвитку регіонів України мають бути:

– створення нових і поліпшення доступності та якості існуючих закладів освітньої інфраструктури;

– розвиток системи забезпечення населення послугами освітньої інфраструктури з урахуванням потреб різних груп споживачів та розвитку локалізованої системи обслуговування;

– підтримка розвитку компетенцій та підвищення кваліфікації працівників, зайнятих в освітній інфраструктурі;

– удосконалення системи фінансування освітньої інфраструктури (ефективне використання коштів державного і місцевого бюджетів, коштів міжнародних фондів) та соціальної участі локальних громад.

Особливе місце в європейській соціальній політиці займають неурядові організації, які виконують роль одного з основних посередників між державою та громадянином. Окрім того, уряд високорозвинених країн працює над підвищенням обізнаності та залученням територіальних громад до участі у вирішенні проблем країн, у тому числі й у сфері освіти, так званої соціальної партисипації. Особливу роль у цьому процесі відіграють інститути громадянського суспільства.

Список використаних джерел:

1. Kupiec L., Gołębiowska A., Wyszowska D. *Gospodarka przestrzenna*. Tom VI Infrastruktura społeczna. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku. Białystok, 2004. 246 s.
2. Бандур С.І., Заяць Т.А., Куценко В.І. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи : монографія. Черкаси : Брама-Україна, 2006. 620 с.
3. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку : монографія / В.М. Новіков та ін. ; за наук. ред. д.е.н., проф. В.М. Новікова, д.е.н., проф. З.С. Сіройча. Вінниця : ПП Балюк І.Б., 2015. 384 с.
4. Дошкільна освіта в Україні. 2017 рік : статистичний збірник / за ред. О.О. Кармазіна. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 96 с.
5. Регіони України 2018. Ч. I : статистичний збірник / за ред. І.Є. Вернера. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 315 с.
6. Ревко А.М. Модернізаційні аспекти фінансування освітньої підсистеми соціальної інфраструктури регіону. *Фінансові дослідження*. 2018. № 2 (5).
7. Холявко Н.І. Підхід до фінансування вищої освіти України за концепцією Quadruple Helix. *Бізнес Інформ*. 2019. № 1 (492). С. 125-131.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.334: 630.03

Боцула О.І.,

кандидат економічних наук,
завідувач відділу агроекології і біобезпеки,
*Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України*

Головіна О.Л.,

кандидат економічних наук,
науковий співробітник,
*Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України*

Botsula Oleksandr,

Candidate of Sciences (Economics),
Head of the Department of Agroecology and Biosafety,
Institute of Agroecology and Natural Resources of NAAS

Golovina Olena,

Candidate of Sciences (Economics), Researcher,
Institute of Agroecology and Natural Resources of NAAS

ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ В ЛІСОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Боцула О.І., Головіна О.Л. Формування екологічного маркетингу в лісовому секторі економіки.

Екологічний маркетинг відкриває можливість орієнтації збутової діяльності лісових та деревообробних підприємств на концепцію сталого розвитку та потребує переходу на концептуально новий рівень виробництва і споживання. Визначено, що в Україні поки що не працює маркетинговий підхід до екологізації економіки. Водночас очевидно є необхідність пошуку нових прийомів і способів ведення бізнесу. У зв'язку із цим поглиблених наукових досліджень потребують інтеграція екологічних проблем в управління підприємствами лісового сектору, а також проблеми формування й розвитку екологічного маркетингу, необхідність його всебічного вдосконалення та екологізації всієї маркетингової діяльності. Установлено, що для поліпшення діяльності лісового сектору України з урахуванням наявних екологічних загроз необхідно забезпечити взаємодію складної системи «природа – держава – ринок – суспільство (людина)», а також створити сприятливі ринкові умови для виникнення та розвитку соціально відповідальних маркетингових стратегій підприємств.

Ключові слова: лісовий сектор, екологічний маркетинг, методологія, екологічний менеджмент, сталий розвиток.

Боцула А.И., Головина Е.Л. Формирование экологического маркетинга в лесном секторе экономики. В статье раскрыто формирование экологического маркетинга в лесном секторе экономики. Экологический маркетинг открывает возможность ориентации сбытовой деятельности лесных и деревообрабатывающих предприятий на концепцию устойчивого развития и требует перехода на концептуально новый уровень производства и потребления. Определено, что в Украине пока не работает маркетинговый подход к экологизации экономики. В то же время очевидна необходимость поиска новых приемов и способов ведения бизнеса. В связи с этим углубленных научных исследований требуют интеграция экологических проблем в управление предприятиями лесного сектора, а также проблемы формирования и развития экологического маркетинга, необходимость его всестороннего совершенствования и экологизации всей маркетинговой деятельности. Установлено, для улучшения деятельности лесного сектора Украины с учетом существующих экологических угроз необходимо обеспечить взаимодействие сложной системы «природа – государство – рынок – общество (человек)», а также создать благоприятные рыночные условия возникновения и развития социально ответственных маркетинговых стратегий предприятий.

Ключевые слова: лесной сектор, экологический маркетинг, методология, экологический менеджмент, устойчивое развитие.

Botsula Oleksandr, Golovina Olena. Formation of ecological marketing in the forest sector of the economy.

When implementing the goals set by the world community, the forest sector of the economy special place belongs to the formation of environmental marketing system. This system involves the use of market mechanisms aimed at ensuring the interests of society in the process of reproduction and use of forest resources, the organization of production and economic activities of enterprises of the forest sector of the economy on the basis of sustainable development. Substantiation of theoretical and methodological principles of ecological marketing, and consequently, the development of ecostrategies for the development of forest and wood processing enterprises and the formation of an ecological marketing system in the forest sector of the economy remain unsolved. The need for solving these problems determines the relevance of scientific research. Realization of tasks for determination of quantitative and qualitative parameters of the information system of ecological marketing will allow to improve the quality of information provision of enterprises and will raise the level of ecological needs of the population, which in turn will be a mechanism for stimulating the rational use of production resources by forest and wood processing enterprises in accordance with the set environmental goals of development. Marketing communications in the forest sector should be the result of a coherent, consistent, systematic and efficient collection and processing of environmental information. Providing complete and operational information on the activities of forest enterprises is a prerequisite for the formation of their positive image. To meet the needs of all stakeholders in forestry and woodworking enterprises, the role of marketing communications is to provide transparent information on the key characteristics of operating activities of enterprises and their impact on the environment. Marketing communications in the forest sector require planning and provide for the development of information marketing strategies. Their effectiveness is determined by effective eco-solutions in the process of forming an integrated marketing planning system based on the concept of environmental marketing.

Key words: forestry, ecological marketing, methodology, ecological management, sustainable development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Екологізація економіки є невід'ємним складником процесу переходу суспільства до сталого розвитку. Вона передбачає модернізацію маркетингової діяльності, її переорієнтацію на задоволення потреб споживачів за одночасного збереження якості життєвого середовища, важливим компонентом якого є лісові ресурси. У підсумковому документі Конференції ООН зі сталого розвитку «РІО+20» (Ріо-де-Жанейро, 2012 р.) «Майбутнє, якого ми прагнемо» підкреслюється перспективність одержання не лише економічних, а й екологічних та соціальних вигід для суспільства в лісовому секторі економіки. Для вирішення нагальних проблем його сталого розвитку наголошується на необхідності пошуку шляхів розширення номенклатури продукції та послуг лісових екосистем, стимулювання торгівлі сертифікованою лісовою продукцією.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Потреба модернізації маркетингової діяльності лісових і деревообробних підприємств на засадах сталого розвитку знайшла відображення у працях таких вітчизняних науковців, як О.І. Дребот, Р.Г. Дубас, П.В. Кравець, С.В. Мішенін, О.П. Павлішук, С.В. Розвод, І.П. Соловій, О.І. Фурдичко, І.Є. Ярова, а також зарубіжних учених: Ф. Айзеле, П. Бартельгаймера, М. Беккера, С. Боровські та ін. Проблемам застосування екологічного маркетингу присвячено теоретичні та практичні розробки таких вітчизняних науковців, як: А.М. Вічевич, С.М. Ілляшенко, О.В. Прокопенко, О.В. Садченко, О.С. Телетов, Ю.Ю. Туниця, М.О. Трофименко, С.К. Харичков, В.Я. Шевчук та ін. Різні аспекти екологічного маркетингу досліджено в працях таких зарубіжних учених, як Ф.-М. Бельц, М. Кірхгеорг, В. Коддінгтон та ін.

Незважаючи на те що концепція екологічного маркетингу є одним з інструментів досягнення сталого розвитку, вона не застосовується у лісовому секторі економіки

України. Невирішеними залишаються обґрунтування теоретико-методичних засад екологічного маркетингу, а отже, й розроблення екостратегій розвитку лісових та деревообробних підприємств і формування системи екологічного маркетингу в лісовому секторі економіки. Необхідність вирішення зазначених проблем зумовлює актуальність наукового дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування еколого-економічних засад маркетингу на лісових та деревообробних підприємствах України з позиції збалансованого розвитку для підвищення ефективності їх господарювання в ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Визначення того, яку саме продукцію слід виробляти й як пропонувати її споживачам, є класичним змістом маркетингових стратегій. Вони включають інтерпретацію потреб цільових покупців, розроблення концепції продукту згідно із цими потребами і забезпечення їх доступності на ринку через відповідні канали, комунікації і цінову політику [1, с. 147].

Традиційно успіх маркетингу визначається задоволенням потреб споживачів і наданням конкурентної переваги для підприємства. Логічним рішенням щодо зменшення забруднення довкілля є оновлення системи виробництва для мінімізації відходів, негативного впливу на екосистеми, надаючи при цьому такі ж або навіть поліпшені вигоди споживачам. Нові обставини довкілля, за яких стала необхідною зміна купівельних уподобань, зумовили виникнення екологічного маркетингу як спроби вирішення довкілних проблем, пов'язаних із традиційним маркетингом [2, с. 144]. На формування цього прогресивного напрямку в маркетингу мала вплив низка (рис. 1).

Сприйняття довкілних проблем під час переходу від традиційного до екологічного маркетингу різними цільовими групами в низці західних країн зазнало значної трансформації. Маркетинг почали розглядати як інструмент для зміни купівельних вподобань покупців

у напрямі «сталого споживання». «Стале споживання» – термін, який підкреслює прямий зв'язок між сталим розвитком і товарно-ринковими рішеннями, які лежать в основі процесу маркетингового менеджменту [4, с. 10].

Розвиток прискорився в останні два десятиліття, з проголошенням незалежності нашої держави. Маркетингову діяльність динамічно інтегрували в різноманітні організації, проте найбільше вона використовується збутовими компаніями. О.В. Садченко, автор найбільш фундаментальної наукової праці з даної тематики в Україні, зазначає: «Дотепер у науковому співтоваристві і серед широкої громадськості домінує вузьке (торгово-рекламне) трактування екологічного («зеленого») маркетингу, що зводять його зміст до просування і реклами товарів з екологічними характеристиками... Концепція екологічного маркетингу набагато ширша, і як об'єкт у ній можуть розглядатися практично всі ланки процесу суспільного відтворення (включаючи відтворення довкілля)» [5, с. 7].

Проведений аналіз понять і визначень екологічного маркетингу в інтерпретації зарубіжних і вітчизняних науковців показав, що до цього часу залишаються не вирішеними питання щодо його однозначного трактування і загальноприйнятої дефініції як наукового напрямку. Традиції маркетингу й екологічного маркетингу у вітчизняній економіці значно менші порівняно з дослідженими зарубіжними, а дискусії щодо подальшого поділу та інтерпретації цього поняття на сучасному етапі формування екологічного маркетингу в Україні на разі ще не набули такої актуальності, як за кордоном. Отже, вважаємо найбільш доцільним використання терміна «екологічний маркетинг», яким його подають представники української школи.

Екологічний маркетинг є невід'ємним складником системи екологічного менеджменту підприємства. Екологічно орієнтована діяльність підприємства бере витоки із загального екологічного менеджменту,

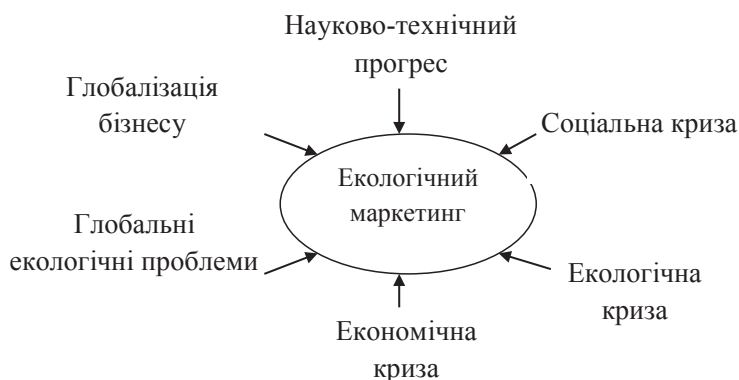


Рис. 1. Чинники, що сприяли виникненню екологічного маркетингу

Джерело: розроблено на основі [3, с. 205]

тобто загальної і повної корпоративної екологічної відповідальності та зобов'язань підприємства. Шість рушійних сил, що мають найбільший вплив на імплементацію стратегії довкілля менеджменту на рівні організації, мають тісний зв'язок із шістьма визначальними чинниками довкілля менеджменту. Зокрема, нормативний тиск є реакцією на переважаючі регулювання (існуючі або потенційні); конкурентні переваги бізнесу – прямим наслідком соціально й екологічно відповідальної поведінки; групи тиску активістів, як і фінансові зобов'язання, – можливим приводом до появи негативної репутації; можливості бізнесу та тиск із боку акціонерів перетворюється на вимогу до розвитку додаткових можливостей бізнесу; без лідерства не існує перспективи (рис. 2).

Екологічний маркетинг повинен бути міцно закріплений у загальній концепції інтегрованого менеджменту довкілля. Слід наголосити на тому, що перед розробленням програми екологічно орієнтованої маркетингової діяльності підприємства має бути проведений якісний екологічний менеджмент. Оскільки екологічні й громадські групи вимагають від компанії

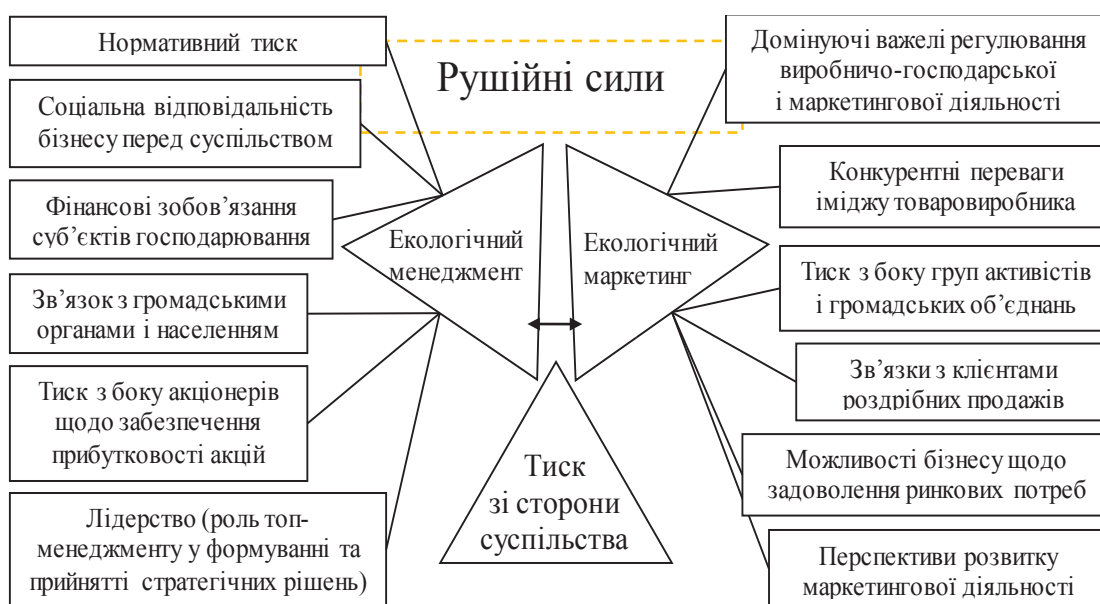


Рис. 2. Рушійні сили екологічного маркетингового менеджменту

Джерело: дорацьовано авторами на основі [6, с. 35]

відповідальності, треба притримуватися високих стандартів [7, с. 59].

Пошук нових прийомів і способів ведення бізнесу є необхідним і демонструє стурбованість керівників результативністю діяльності їхніх підприємств та зумовлює пошук нової парадигми. Незважаючи на функціональну грамотність у маркетингу, можлива втрата більш широкого погляду на маркетинг як на процес, що потребує управління, виникають проблеми з пошуком виграшних рішень і використанням перспективних інструментів, що, врешті-решт, обмежує можливості маркетингу на підприємствах.

Екологічний маркетинг розглядають як функцію управління, яка в рамках менеджменту довкілля відіграє важливу роль у сприйнятті ринкових можливостей щодо захисту довкілля. При цьому перед екологічним маркетингом під час планування, координації і контролю всієї пов'язаної з ринком діяльності стоїть завдання сприяти уникненню й зменшенню забруднення довкілля для досягнення тривалого задоволення потреб існуючих і потенційних клієнтів шляхом використання конкурентних переваг та забезпечення суспільної законності бажаних цілей підприємства [8, с. 103]. Для уникнення як екологічно, так і економічно неефективних рішень, які могли б поставити під сумнів правдивість і законність підприємницької діяльності на ринку і в суспільстві, маркетинговий менеджмент повинен бути результатом цілеспрямованого розвитку екомаркетингової концепції.

Для зміни ролі і тенденції розвитку маркетингу в лісовому секторі України він повинен зазнати модифікації з урахуванням екологічних чинників. Як стверджує В. Гопфенбек, екологічний маркетинг повинен орієнтуватися на обмеженість сировинних матеріалів, а не на активізацію потреб; розглядати як пріоритетну стабілізацію екосистем і використання енергії, а не виробництво одноразових товарів; шукати альтернативи, які б перешкодили хижацькій експлуатації природи й усунули наслідки індустріальної епохи; прискорювати розроблення екологічних товарів, мінімізувати затрати на упакування, стимулювати розроблення концепцій утилізації; прагнути до децентралізації, передусім за допомогою адаптації промисловості й сприяння розвитку малого бізнесу [9, с. 300].

У зв'язку із цим вважаємо, що екологічний маркетинг потребує нових концептуальних моделей, які б чітко і з більшою значимістю для існуючого менеджменту довкілля пов'язали б основну ідею концепції маркетингу: орієнтація на споживачів, суспільство і довкілля повинна бути у центрі уваги підприємства, якщо воно прагне максимізувати довгострокові конкурентні переваги для власників та інших клієнтів, парт-

нерів у процесі формування вартості, а також вигоди для суспільства і довкілля.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розвиток екологічного маркетингу потребує людських, фінансових, інформаційних та інших ресурсів. У зв'язку із цим необхідно розглянути фінансово-економічні, зовнішньо-економічні, інвестиційні, інноваційні та маркетингові аспекти розвитку лісового сектору, зокрема лісових та деревообробних підприємств, а також вплив їхньої діяльності на довкілля. Це допоможе виявити стартові позиції підприємств та перспективи застосування екологічних маркетингових технологій.

У лісовому секторі необхідно здійснити багато змін щодо приведення лісопромислового виробництва до міжнародних стандартів, мінімізації екологічних збитків, організації лісозаготівлі, нормативно-правової бази, правил торгівлі.

Необхідне залучення фахівців-маркетологів до процесу розроблення документу «Лісова політика України», у рамках якого необхідна реалізація низки заходів: дослідження конкурентоздатності лісового сектору України; вивчення можливості створення лісових компаній на національному чи регіональному рівні; аналіз та підготовка прогнозу вітчизняного ринку лісоматеріалів, а також стану та перспектив розвитку ринку недержавної продукції. Вважаємо, що останні повинні бути проведені за допомогою ґрунтовних маркетингових досліджень з урахуванням як економічних, так і екологічних та соціальних функцій лісових екосистем.

Важливим етапом на шляху до досягнення цих цілей є розвиток національного еколого-інформаційного потенціалу з урахуванням нормативно-правової бази Європейського Союзу (ЄС) та вдосконалення інформаційного забезпечення. Саме від його налагодженої системи та довкілля орієнтації залежатиме підтримання конкурентоздатності українських підприємств. Нині в умовах тривалих перетворень державної природоохоронної системи проблематичним є виконання міжнародних екологічних зобов'язань у зв'язку з необхідністю оновлення бази даних екологічного стану, вдосконалення збору і використання методів оцінки та аналізу даних, удосконалення системи екологічної паспортизації підприємств тощо. Своєю чергою, ринок лісопродукції не спроможний самостійно забезпечити всі критерії сталого розвитку. Отже, від координованої діяльності підприємств лісового сектору, у тому числі лісових та деревообробних, залежать вирішення завдання пріоритетності забезпечення лісовими ресурсами, належний рівень стандартів соціальної відповідальності, захист державних інтересів на засадах сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Bruhn M. Marketing. Grundlagen für Studium und Praxis. Lehrbuch. 9., überarbeitete Auflage. Wiesbaden : Gabler. 2009. P. 337.
2. Польовська В.Т. Дослідження формування концепції екологічного маркетингу як складової стратегії забезпечення сталого розвитку підприємства. *Схід-Захід – проблеми сталого розвитку* : матеріали другого туру Всеукраїнської наук.-практ. конф., м. Львів 24-25 листопада 2011 р. Львів, 2011. С. 144-146.
3. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / за ред. Б.М. Данилишина. Київ : НАН України, 1999. 715 с.
4. Fuller D.A. Sustainable marketing : managerial-ecological issues. Thousand Oaks, California : SAGE Publications Ltd., 1999. P. 395.
5. Садченко О.В., Харичков С.К. Экологический маркетинг: понятия, теория, практика и перспективы развития. Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2001. 146 с.

6. Гасій В.В., Потравний І.М. Екологічна відповідальність бізнесу як елемент державно-приватного партнерства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 1. С. 187-196.

7. Ярова І.Є. Організаційно-економічні засади екологічно орієнтованого управління лісгосподаруванням : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.06. Суми, 2011. 20 с.

8. Боцула О.І. Концептуальні основи еколого-економічної оцінки земель лісгосподарського призначення. *Вісник Сумського НАУ. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. № 4(67). С. 102-106.

9. Hopfenbeck W. *Umweltorientiertes Management und Marketing : Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele*. Landsberg / Lech: Verl. Moderne Industrie, 1994. P. 560.

УДК 351.504.06

Мартиненко В.О.,

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка

Линник С.О.,

доктор наук з державного управління,
професор кафедри бізнес-економіки та адміністрування,
Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка

Martynenko Volodymyr,

Candidate of Sciences (Public Administration),
Assistant Professor Chair of Business-Economy and Administration,
Makarenko Sumy State Pedagogical University

Lynnyk Sergey,

Doctor of Public Administration,
Professor Chair of Business-Economy and Administration,
Makarenko Sumy State Pedagogical University

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ У СФЕРІ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Мартиненко В.О., Линник С.О. Публічне управління та проблемні питання у сфері охорони довкілля та регулювання земельних відносин. У статті розглянуто діяльність органів публічного управління у сфері охорони навколишнього середовища та регулювання земельних відносин. Звернено увагу на проблемні питання, які існують у діяльності органів управління у сфері охорони довкілля та регулювання земельних відносин. Зазначено, що подолання екологічних проблем неможливе без запровадження нових підходів до підвищення соціальної свідомості громадян та зростання рівня їх контактування з органами публічної влади, а також переорієнтації підходів до публічного управління у цій царині. Серед нових форм комунікації органи місцевого самоврядування запроваджують створення центрів надання адміністративних послуг, через які громадяни отримують послуги із питань безпеки навколишнього середовища та регулювання земельних відносин.

Ключові слова: публічне управління, місцеве самоврядування, охорона довкілля, децентралізація, центри надання адміністративних послуг.

Мартыненко В.А., Линник С.А. Публичное управление и проблемные вопросы в сфере охраны окружающей среды и регулирования земельных отношений. В статье рассмотрена деятельность органов публичного управления в сфере охраны окружающей среды и регулирования земельных отношений. Обращено внимание на проблемные вопросы, которые существуют в деятельности органов управления в сфере охраны окружающей среды и регулирования земельных отношений. Отмечено, что преодоление экологических проблем невозможно без внедрения новых подходов к повышению социального сознания граждан и роста уровня их контакта с органами публичной власти, а также переориентации подходов к публичному управлению в этой области. Среди новых форм коммуникации органы местного самоуправления вводят создания центров предоставления административных услуг, через которые граждане получают услуги по вопросам безопасности окружающей среды и регулирования земельных отношений.

Ключевые слова: публичное управление, местное самоуправление, охрана окружающей среды, децентрализация, центры предоставления административных услуг.

Martynenko Volodymyr, Lynnyk Sergey. Public governance and problem questions in the field of environmental protection and regulation of land relations. The current extremely complex stage of state-building in Ukraine needs to update the public administration as an activity that should ensure the effective functioning of the system of state authorities in a wide range of public life areas, including in the field of environmental protection and land relations. This is due to the fact that for a long time the problems of environmental protection and land relations regulation have not been adequately addressed. In this regard, the issue of activities of public administration bodies in the field of environmental protection and land relations regulation is an actual scientific problem. In this regard, the state policy on the management of environmental protection and land relations regulation, which is being strengthened by the conditions for the socio-economic transformation of Ukrainian society, needs to be reviewed. Overcoming environmental problems is impossible without ensuring sustainable use of natural resources and environmental protection, without changing the value orientations of many people regarding politics, economics, culture, morals, including environmental protection and land relations regulation, without creating an environmentally safe natural environment for life and health. I am population, introduction of environmentally balanced system of nature management and preservation of natural ecosystems. It is also impossible without increasing the efficiency of public administration in the field of environmental protection. For real improvement of public administration in the field of environmental protection and land regulation, in the state, in the framework of administrative reform, new forms of communication are being created, in particular, local self-government bodies introduce the establishment of centers for the provision of administrative services through which citizens receive services on environmental safety and regulation land relations. This allowed to increase the efficiency and effectiveness of local self-government bodies in solving environmental problems and regulating land relations.

Key words: public administration, local government, environmental protection, decentralization, centers for the provision of administrative services.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Соціально-економічний розвиток країни або регіону обов'язково супроводжується зростанням антропогенного впливу на навколишнє природне середовище, що, своєю чергою, порушує його здатність до самовідтворення. Наслідками цього є деградація довкілля, збіднення генетичного фонду, виснаження природно-ресурсного потенціалу і в кінцевому підсумку – погіршення якості життя.

На жаль, здебільшого така ситуація зумовлена не лише недосконалістю законодавчих актів з охорони довкілля, положення яких інколи суперечать один одному, а й суттєвими недоліками в державному управлінні екологічною сферою як на державному, так і на регіональному рівні. Як свідчить досвід багатьох держав світу, подолання екологічних проблем неможливе без запровадження нових підходів до еколого-економічних і соціальних відносин, що визначилися в українському суспільстві, підвищення соціальної свідомості громадян та зростання рівня їх контактування з органами місцевого самоврядування у сфері екологічного врядування та регулювання земельних відносин, вдосконалення системи екологічного управління. Це, своєю чергою, зумовлює переорієнтування управлінської діяльності органів публічного управління на вироблення дієвих механізмів управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання земельних відносин, що й робить питання діяльності органів публічного управління у цій сфері актуальною науковою проблемою.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання діяльності органів публічного управління у сфері захисту довкілля та регулювання земельних відносин завжди привертало увагу багатьох вітчизняних дослідників. Свої погляди на діяльність органів публічної влади в межах даної тематики виклали Г. Атаманчук,

Б. Гурне, О. Машков, Н. Нижник, А. Рябчиков, В. Цветков, В. Шевчук, а також відомі вчені-правознавці в галузі екологічного права: В. Андрейцев, А. Гетьман, С. Кравченко, В. Мунтян, Ю. Шемшученко, С. Боголюбов, О. Оскірко, І. Пілявська К. Яремчук, І. Мачуська та ін. Проблеми публічного адміністрування та місцевого самоврядування розглядали в наукових працях такі вчені, як Ю. Битяк, В. Загорський, В. Коваленко, П. Пилипенко, В. Копейчиков, Ю. Шаров та ін. У своїх роботах вони висвітлювали окремі аспекти оптимізації органів державної виконавчої влади, пошуку ефективної системи публічного управління охороною довкілля та раціонального використання природних ресурсів і побудови її організаційної структури. Проте багато питань щодо вироблення дієвих механізмів формування та реалізації екологічної та земельної політики органами публічної влади залишилися й досі невирішеними, що дає підстави говорити про актуальність цієї статті.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження сучасної системи органів публічного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання земельних відносин і внесення пропозицій щодо вдосконалення їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На сучасному етапі розвитку України одним із найважливіших завдань держави та суспільства є забезпечення сталого природокористування та охорони довкілля. Перехід до сталого розвитку – це процес зміни ціннісних орієнтацій багатьох людей щодо політики, економіки, культури, моралі, у тому числі щодо захисту довкілля та регулювання земельних відносин. Сталий розвиток орієнтований насамперед на людину та поліпшення якості її життя у сприятливому соціально-економічному середовищі й екологічно чистому, здоровому, різноманітному природному довкіллі. Такий розвиток передбачає: створення екологічно безпечнішого природного середовища для

життя і здоров'я населення, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних екосистем; забезпечення сталого розвитку країни, проведення структурних реформ, забезпечення економічного зростання екологічно невиснажливим способом, створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності; підтримання довкілля в належному стані, який забезпечуватиме якісне життя та благополуччя теперішнього і майбутніх поколінь; децентралізацію та впровадження регіональної політики, яка передбачає гармонійне поєднання загальнонаціональних і регіональних інтересів; припинення деградації природних екосистем шляхом упровадження нової моделі економічного зростання, що базується на засадах сталого розвитку [1, с. 6].

Упровадження вищезазначених чинників вимагає від держави високого рівня відповідальності й цілеспрямованої концентрації фінансових, економічних, технологічних та людських ресурсів. Це неможливо також без підвищення ефективності публічного управління у сфері охорони довкілля, оскільки екологічна ситуація, яка склалася в державі, потребує зважених та дієвих рішень щодо вирішення екологічних питань, які мають першочергове значення для суспільства. До цього часу залишаються нерозв'язаними проблеми, пов'язані зі: значним забрудненням атмосферного повітря та водних об'єктів України; погіршенням якості питної води; небезпечними геологічними процесами, пов'язаними із видобутком і переробкою мінерально-сировинних ресурсів; посиленням темпів деградації ґрунтів; збезлісенням Карпат; загостренням екологічних проблем, пов'язаних із руйнуванням промислових об'єктів та комунальної інфраструктури на Сході України внаслідок агресії Російської Федерації, та ін. Зазначені негативні явища зумовлені не лише прорахунками та недоліками в екологічній політиці часів незалежності України, а й недоліками в системі публічного управління як на державному, так і регіональному рівні, які підсилюються умовами соціально-економічної трансформації українського суспільства. Серед недоліків публічного управління у сфері охорони довкілля та регулювання земельних відносин, на нашу думку, є: інституційна слабкість Міністерства екології та природних ресурсів України; висока політизація діяльності органів публічної влади; неврахування в діяльності державних установ імперативів сталого розвитку; низький рівень внутрішньовідомчої та міжвідомчої координації; неефективність роботи дорадчих та консультативних органів; малорозвиненість екологічного судочинства; відсутність реального впливу громадянського суспільства на прийняття екологічно значущих рішень, що призводить до екологічного правового нігілізму, а також дискредитації та фактичного руйнування системи державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання земельних відносин лобістами великого промислового й аграрного бізнесу; недосконалість системи організації нагляду (контролю) над додержанням вимог природоохоронного законодавства; відсутність системи відповідальності суб'єктів господарювання за порушення вимог природоохоронного законодавства; низький кваліфікаційний рівень державних інспекторів з охорони навколишнього природного середовища та низька ефективність, недієздатність Держекоінспек-

ції; дублювання наглядових (контрольних) функцій центральними органами виконавчої влади, відсутність єдиного підходу до виконання своїх функцій (повноваження щодо нагляду (контролю) нині здійснюють такі центральні органи виконавчої влади, як Держекоінспекція, Держгеонадра, Держлісагентство, Держгеокадастр, Держрибагентство, Держпродспоживслужба, Укртрансбезпека); низький рівень забезпечення з боку Державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища повноцінного доступу громадян України до інформації про стан навколишнього природного середовища та існуючі екологічні ризики для безпечної життєдіяльності; відсутність прозорого механізму проведення моніторингу стану навколишнього природного середовища та доступу до великої кількості екологічних даних, що повинні бути відкритими, тощо [2].

Вирішення таких проблем неможливе без консолідації зусиль усіх без винятку органів публічної влади та громадськості. Сучасне публічне управління більшість науковців узагальнено визначає як практику розумного застосування засобів для досягнення визначених цілей і орієнтоване на забезпечення ефективності, прозорості, етики та справедливості вчинків. Таким чином, у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання земельних відносин система публічного управління повинна базуватися на максимальній відкритості всієї інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень, а також публічності самих рішень.

Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» відповідальність за стан навколишнього природного середовища на своїй території покладена на місцеві ради, у цьому зв'язку й коло повноважень, які вони мають, досить велике. Основними питаннями, що входять до компетенції місцевих рад, є: реалізація екологічної політики України, екологічних прав громадян; видання дозволів на розміщення на своїй території підприємств, установ, організацій; затвердження з урахуванням екологічних вимог проєктів планування і забудови населених пунктів, їх генеральних планів; затвердження місцевих екологічних програм, організація дослідження навколишнього природного середовища; видання дозволів на спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення; контроль над виконанням природоохоронного законодавства; припинення господарської діяльності підприємств, установ та організацій місцевого підпорядкування у разі порушення ними законодавства про охорону навколишнього природного середовища та ін. [3, ст. 15].

До компетенції виконавчих і розпорядчих органів місцевих рад належать: реалізація рішень місцевих рад; координація діяльності місцевих органів управління, підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності та підпорядкування; розроблення місцевих екологічних програм; формування й використання коштів місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища; прийняття рішень про організацію територій та об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення тощо [3, ст. 19].

Уся підготовча робота до розгляду на пленарних засіданнях відповідних рад питань, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища та регулювання земельних відносин, покладається законом на їх

виконавчі органи. Останні, зокрема, мають забезпечувати: попередній розгляд планів використання природних ресурсів місцевого значення на відповідній території; пропозицій щодо розміщення, спеціалізації та розвитку підприємств і організацій незалежно від форм власності; підготовку і внесення на розгляд ради пропозицій щодо встановлення ставки земельного податку, розмірів плати за користування природними ресурсами, проектів місцевих програм охорони довкілля.

Виконавчі органи сільських, селищних і міських рад забезпечують також підготовку висновків щодо надання або вилучення земельних ділянок, що проводиться органами місцевого самоврядування, рішень відповідних рад про організацію територій і об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення та мають повноваження щодо оперативного вирішення питань, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища.

До їх відання, зокрема, відносять розгляд і узгодження планів підприємств, установ, організацій, що не належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, здійснення яких може мати негативні екологічні та інші наслідки, підготовку до них висновків і внесення пропозицій до відповідних органів. Виконавчим органам відповідних рад надані також повноваження щодо залучення на договірних засадах коштів підприємств, установ і організацій незалежно від форм власності, розміщених на певній території, та коштів населення, а також бюджетних коштів на заходи з охорони навколишнього природного середовища. На них, окрім того, покладено реєстрацію об'єктів права власності на землю, реєстрацію права користування землею і договорів на оренду землі, організацію і ведення земельно-кадастрової документації, вирішення земельних спорів у порядку, визначеному законодавством.

Проте, як свідчать проведені дослідження, за 28 років незалежності вищезазначені повноваження жодним чином не вирішували наші проблеми у сфері охорони, використання та відтворення природних ресурсів. А зараз завдяки децентралізації об'єднані територіальні громади стають суб'єктами на ринку й можуть активно долучатися до ефективного вирішення найгостріших питань з охорони власного довкілля та регулювання земельних відносин. Але бачимо, що люди, на жаль, не використовують належним чином ці можливості, тому місцевим органам влади необ-

хідно вибирати більш ефективні методи, інструменти реалізації вищезазначених повноважень, застосування яких у певних умовах дає змогу вирішити практично значимі завдання з охорони довкілля та регулювання земельних відносин.

Для цього, на нашу думку, необхідно вдосконалити комунікацію між органами виконавчої влади та громадянами. Це дасть змогу підвищити ефективність публічного управління, результативність прийнятих управлінських рішень та їх прозорість, а також авторитет виконавчої влади серед громадян.

Серед нових форм комунікації між органами виконавчої влади та громадянами органи місцевого самоврядування в останні роки запроваджують створення центрів надання адміністративних послуг (ЦНАП) як постійно діючих робочих органів при місцевих органах управління, де надаються адміністративні послуги через адміністратора шляхом його взаємодії із суб'єктами надання адміністративних послуг. Перелік послуг, що надаються через ЦНАП, визначається органом, який прийняв рішення про утворення такого центру, і залежить від інституційної спроможності громади [4, ст. 12].

Як підтверджують дослідження, створення ЦНАПів дало змогу поліпшити якість надання адміністративних послуг органами місцевої влади, зокрема й у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання земельних відносин, зекономити час на оформленні вхідних/вихідних пакетів документів, підвищити дієвість та результативність органів місцевого самоврядування, впорядкувати систему документообігу та зосередити увагу на поліпшенні якості обслуговування громадян. Проте, враховуючи сучасні реалії децентралізації влади в Україні та передачі значної частини функцій та повноважень у сфері реалізації державної екологічної політики, буде збільшуватися й обсяг адмінпослуг.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що для впорядкування вищезазначених процесів необхідно акцентувати увагу на ключових послугах, яких потребують громадяни у сфері охорони навколишнього середовища та регулювання земельних відносин. Прерогативою публічного управління має стати вдосконалення процедур надання та оцінювання якості наданих адміністративних послуг. Для цього необхідно

Список використаних джерел:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. *Офіційний вісник Президента України*. 2015. № 2. С. 14. Ст. 154.
2. Концепція реформування системи державного нагляду (контролю) у сфері охорони навколишнього природного середовища: Розпорядження КМУ від 31 травня 2017 р. № 616-р. *Урядовий портал*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/pras/250269536> (дата звернення: 19.05.2019).
3. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 № 1264-ХІІ. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12> (дата звернення: 19.05.2019).
4. Про адміністративні послуги: Закон України від 6 вересня 2012 р. № 5203-VI. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5203-17/print1390267210981841> (дата звернення: 19.05.2019).

Орищин Т.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Крихівська Н.О.,
асистент кафедри фінансів,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Танчак Д.В.,
студент,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Oryshchyn Tetiana,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Krykhivska Nataliia,
Assistant of the Department of Finance,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Tanchak Dmytro,
Student,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК УПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ПРИНЦИПІВ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Орищин Т.М., Крихівська Н.О., Танчак Д.В. Еколого-економічні інструменти оподаткування як визначальний чинник упровадження нових принципів природокористування. Статтю присвячено питанням розвитку «зеленої» економіки в Україні, зокрема щодо потреби поступової заміни економічного принципу на еколого-економічний принцип природокористування, який передбачає максимальну економічну вигоду за найменшої шкоди природному середовищу. Висвітлено основні складники екологічного податку, введеного з прийняттям Податкового кодексу України. Досліджено світовий досвід вирішення екологічних проблем і визначено необхідність провадження еколого-економічних інструментів як основних стимуляторів зменшення забруднення навколишнього середовища та здійснення ощадливого виробництва суб'єктами господарювання. Розглянуто основні переваги застосування еколого-економічних інструментів та запропоновано рекомендації щодо вдосконалення еколого-економічних інструментів чинної системи оподаткування.

Ключові слова: екологічний податок, «зелена» економіка, природокористування, еколого-економічні інструменти, природні ресурси.

Орищин Т.М., Крыховская Н.О., Танчак Д.В. Эколого-экономические инструменты налогообложения как определяющий фактор внедрения новых принципов природопользования. Статья посвящена вопросам развития «зеленой» экономики в Украине, в частности необходимости постепенной замены экономического принципа на эколого-экономический принцип природопользования, предусматривающий максимальную экономическую выгоду при малейшем вреде природной среде. Рассмотрены составляющие экологического налога, введенного с принятием Налогового кодекса Украины. Исследован мировой опыт решения экологических проблем и определена необходимость проведения эколого-экономических инструментов в качестве основных стимуляторов уменьшения загрязнения окружающей среды и осуществления бережливого производства субъектами хозяйствования. Рассмотрены основные преимущества применения эколого-экономических инструментов и предложены рекомендации по совершенствованию эколого-экономических инструментов действующей системы налогообложения.

Ключевые слова: экологический налог, «зелёная» экономика, природопользование, эколого-экономические инструменты, природные ресурсы.

Oryshchyn Tetiana, Krykhivska Nataliia, Tanchak Dmytro. Ecological and economic instruments of taxation as a determining factor for the introduction of new principles of nature management. The article is devoted to the development of "green" economy in Ukraine, since in the conditions of limited and exhausting use

of natural resources there is a need for a gradual replacement of the economic principle with the ecological and economic principle of nature management, which is to obtain maximum economic benefit with the least damage to the environment. In the context of changing the priorities of environmental taxation, the transition to a development concept that will make it possible to solve financial, social and other problems in a complex way is necessary. The essence and features of the concept of a "green" economy, which is defined as a component of the concept of sustainable development, are considered. Its scope of application is limited to the creation of an operational political program that will contribute to the emergence of new sources of economic growth associated with ecosystems that are characterized by the restoration under conditions of investment and innovation activity. It is determined that with the adoption of the Tax Code of Ukraine, the stage of the implementation of this concept has been started. Namely, with the introduction of the environmental tax, a step has been made in the development of environmental taxation. Also, the essence and main components of the environmental tax are considered in the article. The world experience in solving environmental problems has been explored, where the emphasis of taxation is transferred from taxes on labor-capital to "natural resource-ecological" taxes, as well as the necessity of conducting ecological and economic instruments as the main stimulators for reducing environmental pollution and implementing economical production of sub business management. The main objective of developing economic mechanism of optimization is to develop environmental management systems of ecological and economic tools that are much more effective than administrative methods. The important advantages of applying environmental and economic instruments of taxation and the problems of financing environmental measures are considered. As a result of the study, recommendations were made to improve the ecological and economic instruments of the current taxation system.

Key words: ecological tax, "green" economy, nature management, ecological-economic instruments, natural resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Внаслідок зростаючого антропогенного навантаження на природу людська цивілізація вступила в таку фазу розвитку, коли її розвиток залежить уже не від науково-технічного прогресу, а від раціонального (невиснажливого) природокористування, зменшення техногенного навантаження та збереження природи. Без цього людство не має майбутнього.

Суспільство впливає на природне середовище у процесі виробництва. Основною сферою і формою виробництва є природокористування, яке розглядається як різновид господарської діяльності, спрямований на забезпечення потреб суспільства. Природокористування здійснюється неекономно, ніби всі природні ресурси нашої планети є невичерпними. З природного середовища вилучається значно більше ресурсів, ніж потрібно для забезпечення життєвих потреб людей. Окрім того, природні ресурси використовуються не повністю. Домінуючим принципом природокористування залишається економічний принцип, за яким критерієм ефективності господарської діяльності вважається одержання максимальної економічної вигоди за мінімальних затрат.

Лише тоді, коли порушення нераціональною антропогенною діяльністю динамічної рівноваги у природних екосистемах почало обертатися величезними економічними збитками, у природокористування почав упроваджуватися еколого-економічний принцип, згідно з яким критерієм ефективності виробничої діяльності є одержання максимально можливої економічної вигоди за найменшої шкоди природному середовищу.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам розвитку «зеленої» економіки присвячено праці таких учених, як: О. Балацький, С. Берзін, Т. Галушкіна, Т. Горянська, Н. Захаркевич, М. Като, Л. Мельник. Водночас питаннями екологічного оподаткування займалися такі дослідники: М. Приходько, М. При-

ходько (молодший), В. Романенко, І. Шевченко та ін. Однак сьогодні екологічне оподаткування залишається однією з найбільш не вирішених проблем сучасності, зокрема недостатньо уваги приділено питанням упровадження еколого-економічних інструментів як вирішального чинника переходу до еколого-економічного принципу природокористування.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження передумов та особливостей застосування еколого-економічних інструментів оподаткування для провадження концепції «зеленої» економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Еколого-економічний принцип природокористування передбачає впровадження у виробництво маловідходних, ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій, замкнених циклів водопостачання, очисних споруд, розширення мережі природних заповідників [1].

Очевидно, що у цьому контексті необхідними є принципово нові кроки, перехід на таку концепцію розвитку, яка дасть можливість вирішувати фінансові, соціальні та інші проблеми комплексно. Головним завданням розроблення економічного механізму оптимізації природокористування є формування системи економічних важелів, які є значно ефективнішими, ніж адміністративні методи. Серед головних економічних важелів варто виділити плату за користування природними ресурсами та забруднення і нанесення шкоди навколишньому природному середовищу. Така плата повинна бути достатньо високою, щоб змушувати підприємства впроваджувати у виробництво ресурсозберігаючі, мало- та безвідходні технології, ефективні очисні споруди, утилізувати відходи.

Вищенаведене змушує змінювати точку зору щодо подальшого еколого-економічного розвитку і технічного прогресу й оцінювати їх з урахуванням екологічних пріоритетів, наявності екологічних ризиків та стану екологічної безпеки.

Необхідність еколого-економічної та соціальної модернізації економіки призвела до формування концепції «зеленої» економіки, що під час проведення Саміту Землі в Ріо-де-Жанейро 1992 р. проголошена життєво важливою для забезпечення подальшого розвитку людства.

Згідно з визначенням Програми ООН з охорони навколишнього середовища (ЮНЕП) [2], «зелена» економіка – це економіка, яка призводить до підвищення добробуту людей і зміцнення соціальної справедливості за одночасного істотного зниження ризиків для довкілля та дефіциту екологічних ресурсів.

Концепцію «зеленої» економіки варто визначити як складову частину Концепції сталого розвитку, оскільки сфера її застосування обмежується створенням оперативної політичної програми, що сприятиме появі нових джерел економічного зростання, пов'язаних з екосистемами, яким притаманне відновлення в умовах інвестиційно-інноваційної активності. Концепція складається із заходів, які містять економічні й неекономічні методи, а саме [3]:

- вартісну оцінку природних ресурсів, ціноутворення, які відповідають принципам сталого розвитку;
- державну інвестиційну політику, що спрямована на підтримку розвитку «зелених» технологій, інфраструктури, природного капіталу для відновлювання і збільшення його обсягів;
- відмову від екологічних неефективних субсидій, які необхідні для нестійкої економічної діяльності (сільське господарство, енергетика, рибальство, лісне і водне господарство);
- державні закупівлі, які заохочують виробництво екологічної продукції, і застосування відповідних принципам сталого розвитку методів виробництва;
- реформування систем екологічного оподаткування, що передбачає зміщення акценту з оподаткування доходів громадян у бік податків із забруднення;
- усунення торговельних бар'єрів на шляху екологічних товарів і послуг;
- цільову державну підтримку науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, пов'язану зі створенням екологічно чистих технологій.

Розглядаючи питання розвитку «зеленої» економіки в Україні, необхідно зазначити, що перші кроки законодавчого супроводу вже здійснено. Зокрема, з 2011 р. введено екологічний податок, який, згідно зі ст. 14.1.57 Податкового кодексу України, визначено як загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів [4].

Окрім того, у розділі VIII «Екологічний податок» Податкового кодексу України, визначено такі складники екологічного податку:

- податок за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення;
- податок за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення;
- податок за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти;
- податок за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах;

- податок за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені);

- податок за тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензій строк [4].

Проте введення екологічного податку не допомогло вирішити більшість екологічних проблем. У Законі України «Про основні засади державної екологічної політики України на період до 2020 року» визначено основні причини екологічних проблем України [5]:

- підпорядкованість екологічних пріоритетів економічній доцільності, відсутність урахування екологічних наслідків під час прийняття урядових рішень;
- успадкована структура економіки з переважаючою часткою ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив якої був посилений переходом до ринкових умов;
- зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктури та об'єктів житлово-комунального господарства;
- неефективна система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів;
- низький рівень розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку;
- недотримання природоохоронного законодавства.

Незважаючи на поступове зростання надходжень екологічного податку за забруднення навколишнього середовища, фінансова мотивація забруднювачів до обмеження викидів недостатня. Сплата податків для підприємств-забруднювачів є вигіднішою, ніж інвестиції у природоохоронні заходи, тому необхідно звернути увагу на те, що одним із дієвих прогресивних інструментів «зеленої» економіки є зміна пріоритетів системи оподаткування, зокрема в частині об'єктів оподаткування.

Сьогодні основними бюджетоутворюючими податками є податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість та акцизний податок, що передбачає оподаткування праці та капіталу. Водночас у розвинутих країнах світу, серед яких – США, Німеччина, Данія, Японія, Південна Корея тощо, акцент оподаткування переноситься від податків на «працю-капітал» до «природно-ресурсно-екологічного» податків. Тобто в країнах ЄС діє тенденція до збільшення розміру екологічних платежів та зменшення розміру податків на ті види діяльності, що є корисними для суспільства, тобто працю, доходи, заощадження та інвестиції [6].

Для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності країни з розвинутою ринковою економікою використовують еколого-економічні інструменти, серед яких важливе місце займають екологічні податки, досвід застосування яких демонструє їх ефективність. Природоохоронна політика в економічно розвинених країнах ґрунтується на максимальному забезпеченні дотримання екологічних стандартів на всіх стадіях діяльності природокористувачів. Сьогодні в країнах ЄС застосовується понад 520 різновидів екологічних податків, які виступають стимуляторами зменшення забруднення навколишнього середовища суб'єктами господарювання.

На відміну від традиційних командно-контрольних методів державного регулювання еколого-економічні

інструменти виступають стимуляторами застосування ринкових підходів для досягнення поставлених цілей і завдань та є важливим складником реалізації екологічної політики. Їх використання забезпечує зміну поведінки суб'єктів господарювання за рахунок переведення зовнішніх витрат від руйнування або виснаження об'єктів довкілля в категорію внутрішніх витрат і зміни складу та структури стимулів для цих суб'єктів. Ключовою роллю еколого-економічних інструментів є те, що саме через них відбувається формування мотивації діяльності суб'єктів господарювання, що, своєю чергою, впливає на їхні економічні інтереси.

Серед основних функцій еколого-економічних інструментів виділимо стимулювання екологічно безпечної поведінки суб'єктів господарювання та отримання ресурсів для фінансування заходів із поліпшення екологічних аспектів діяльності, наприклад проведення модернізації виробництва, поліпшення екологічних характеристик продукції тощо.

Використання екологічних інструментів сприяє інтеграції державної екологічної політики в політику інших секторів, зокрема енергетику, транспорт, сільське господарство, промисловість та ін. Розумне застосування таких інструментів сприяє ефективнішому розподілу ресурсів на заходи з формування безпечної, заснованої на принципах сталого розвитку поведінки всіх суб'єктів суспільства, а також використанню більш економічно обґрунтованих методів для досягнення завдань екологічної політики.

Екологічні інструменти державного регулювання в Україні ґрунтуються на концепції платності використання природних ресурсів і спрямовані, з одного боку, на акумулювання матеріальних ресурсів для реалізації природоохоронних програм, а з іншого – на спонукання товаровиробників, надавачів послуг чи виконавців робіт до обмеження діяльності, що завдає шкоди довкіллю.

Застосування еколого-економічних інструментів має такі переваги [7]:

- можливість переведення екологічних витрат до категорії внутрішніх витрат суб'єктів господарювання, відповідно до реальних витрат і втрат, пов'язаних із забрудненням довкілля. Такий підхід сприяє їх включенню до ціноутворення на товари, послуги чи роботи;
- впровадження економічно ефективних заходів, спрямованих на зменшення екологічних впливів, наприклад більш чистих технологій;
- сприяння практичній реалізації принципу «забруднювач платить» і «користувач платить» (принцип, згідно з яким користувач повинен повністю покривати витрати за використання природних ресурсів);
- можливість інвестицій за рахунок доходів від забруднення довкілля та використання природних ресурсів у національному бюджеті чи спеціальних фондах для подальшого спрямування фінансових ресурсів на реалізацію екологічних проектів;
- сприяння посиленню потенціалу інновацій та конкурентоспроможності за рахунок підвищення «вартості» забруднення довкілля та використання природних ресурсів;
- сприяння розв'язанню проблеми «розсіяного забруднення» (такі джерела забруднення, як транспорт, побутові відходи, пакування тощо).

Відповідно до вищевказаного, зазначимо, що використання еколого-економічних інструментів як прогресивних чинників удосконалення діючої системи екологічного оподаткування і, як результат, формування ринкових фінансових механізмів у сфері фінансування природоохоронної діяльності є елементом розвитку «зеленої» економіки, оскільки кошти, отримані від екологічних податків, є джерелом фінансування природоохоронної діяльності.

Серед основних проблем використання екологічних коштів виділимо такі:

- маніпуляція переліком дозволених для фінансування заходів, до яких часто включають заходи, що де-факто не є природоохоронними;
- відсутність системного підходу до заходів, які вимагають не разового, а багаторічного фінансування;
- ознаки непрозорості у розподілі коштів;
- надходження коштів під кінець року, що унеможливує здійснення природоохоронних заходів, які потребують фінансування протягом року;
- націленість на «латання дірок» та відсутність системного підходу до вирішення екологічних проблем;
- корупційний складник під час здійснення тендерів.

На основі проведених досліджень сформулюємо такі рекомендації щодо використання еколого-економічних інструментів для вдосконалення діючої системи екологічного оподаткування:

- впровадження у систему екологічного оподаткування вітчизняного виробництва та імпорту тари і пакувальних матеріалів для стимулювання їх вторинної переробки;
 - оподаткування шкідливих для навколишнього середовища речовин, зокрема добрив, пестицидів та ін., для відновлення водних та ґрунтових ресурсів;
 - зниження ставок податку на прибуток за умов:
 - 1) переходу платників до енергозберігаючих та маловідходних технологій;
 - 2) використання продукції, виготовленої із вторинної сировини;
 - 3) інвестування у розвиток «чистих виробництв» та «екологічно безпечної продукції»;
 - зниження ставок акцизного податку на використання альтернативних джерел електроенергії та провадження заходів для стимулювання використання;
 - підвищення ставок рентної плати на екологічний складник як надбавку на відновлення природних ресурсів (відновлення ділянок під час видобування корисних копалин, оновлення лісових ресурсів тощо).
- Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Отже, застосування еколого-економічних інструментів оподаткування сприятиме ефективній реалізації екологічної політики, створенню додаткових стимулів щодо обмеження виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання, яка завдає шкоди довкіллю, та формуванню достатніх матеріальних ресурсів для здійснення природоохоронних програм. Перспективи подальших напрацювань полягають у розробленні методичних засад формування механізмів фінансового забезпечення природоохоронної діяльності та дослідженні ефективності провадження еколого-економічних інструментів оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Приходько М.М., Приходько М.М. (молодший). Управління природними ресурсами і природоохоронною діяльністю : монографія. Івано-Франківськ : Фоліант, 2004. 820 с.
2. Навстречу «зелёной» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. Полный отчет. Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП), 2011. 739 с.
3. Горянська Т.В. «Зелена» економіка як чинник розвитку зовнішньоторговельних відносин. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2014. № 11. С. 67-71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2014_11_13 (дата звернення: 16.05.2019).
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: [http:// zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17) (дата звернення: 18.05.2019).
5. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/shows/2818-17> (дата звернення: 18.05.2019).
6. Романенко В.В. Екологічне оподаткування у країнах Європейського Союзу та в Україні: порівняльний аналіз. *Фінансове право*. 2013. № 2 (24). С. 18-20.
7. На шляху зеленої модернізації економіки: модель сталого споживання та виробництва : довідка / С.В. Берзіна та ін. Київ : Інститут екологічного управління та збалансованого природокористування, 2017. 138 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5(477)

Замора О.І.,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
*Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»*

Ярема Л.В.,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
*Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»*

Zamora Oksana,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Economics of Enterprise,
Separated Subdivision of NULES of Ukraine «Bereshany Agrotechnical Institute»

Yarema Lubov,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Economics of Enterprise,
Separated Subdivision of NULES of Ukraine «Bereshany Agrotechnical Institute»

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ І ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

Замора О.І., Ярема Л.В. Сучасні проблеми ринку праці і зайнятості в Україні. У статті розглянуто сьогоденні проблеми, які виникли на ринку праці в Україні. За матеріалами державної статистичної звітності розглянуто загальну ситуацію, що склалася на ринку праці країни за останні роки, досліджено основні показники, що характерні для ринку праці, – зайнятості та безробіття, проаналізовано причини безробіття та зменшення зайнятості населення. Надано характеристику рівня зайнятості та економічної активності населення України з розподілом за статтю та віковими категоріями, структура зайнятості та причини безробіття. Визначено кількість зайнятих громадян у неформальному секторі економіки та розкрито причини їх виникнення. Проведено аналіз показників рівня безробіття та визначено причини трудової міграції. Вказано на необхідність розроблення державної підтримки зайнятості населення та подолання безробіття.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість населення, робоча сила, заробітна плата, безробіття, трудова міграція.

Замора О.И., Ярема Л.В. Современные проблемы рынка труда и занятости в Украине. В статье рассмотрены сегодняшние проблемы, которые возникли на рынке труда в Украине. По материалам государственной статистической отчетности рассмотрена общая ситуация, сложившаяся на рынке труда страны за последние годы, исследованы основные показатели, характерные для рынка труда, – занятости и безработицы, проанализированы причины безработицы и уменьшения занятости населения. Охарактеризован уровень занятости и экономической активности населения Украины с распределением по полу и возрастным категориям, структура занятости и причины безработицы. Определено количество занятых граждан в неформальном секторе экономики и раскрыты причины их возникновения. Проведен анализ показателей уровня безработицы и определены причины трудовой миграции. Указано на необходимость разработки государственной поддержки занятости населения и преодоления безработицы.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, рабочая сила, заработная плата, безработица, трудовая миграция.

Zamora Oksana, Yarema Lubov. Modern problems of the labor market and employment in Ukraine.

The article deals with the current problems that have arisen in the labor market in Ukraine. The article systematizes the current negative trends in the formation and development of the labor market. The description of the level of employment and economic activity of the population of Ukraine, broken down by sex and age categories, employment structure and causes of unemployment are given. The dynamics of economic activity of the population and the level of employment are analyzed. The number of employed citizens in the informal sector of the economy is determined and the causes of their occurrence are revealed. The analysis of indicators of unemployment rate was carried out and the causes of labor migration were determined. On the basis of the conducted assessment it was established that the problem in Ukraine remains a significant professional-qualification imbalance in the labor market. Highlight that belong to the category of people employed in the informal sector, shows the real situation on the informal employment are ways to reduce the number of people employed in the informal sector. Studies have shown that the main causes of such an imbalance are structural disproportions in the national economy, changes in the gender-age structure of the population, the lack of a mechanism for ensuring the continuity of generations in individual professions. It is researched that the labor market operates according to the cycles of business activity in our state. Thus, the demand for labor in Ukraine increases with the growth of the national economy, and vice versa. It is indicated on the necessity of developing state support for employment and overcoming unemployment. Directions of improvement of functioning and regulation of the labor market are indicated: laws and normative and legal (laws, norms, rules, legislative acts, normative and legal documents); finance (sources of formation of the compulsory social insurance against unemployment and the order of their use); organizational (means of the state employment system and assistance of the employment service, organization of vocational training, retraining and professional development of personnel).

Key words: labor market, employment of the population, labor force, wages, unemployment, labor migration.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Структурні зрушення, що відбуваються в економіці України на сучасному етапі, призводять до суттєвих негативних змін на національному та регіональних ринках праці. Соціальний регрес, який посилюється воєнними діями на сході, зростанням масштабів загального та довготривалого безробіття, неефективним використанням трудового потенціалу економічно активного населення країни, недостатньою продуктивністю економіки, її технологічним відставанням від розвинених країн світу, невідпрацьованістю системи соціального партнерства тощо, перешкоджає процесам соціалізації економічної системи, зокрема у сфері трудових відносин та ринку праці.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню теоретичних, методологічних і прикладних проблем безробіття, регулювання ринку праці та зайнятості населення присвячено праці таких провідних українських учених, як: Н. Брюховецький, Н. Борецька, Л. Безчасний, Д. Богиня, С. Бандура, В. Василенко, Н. Вишневська, А. Горілий, О. Грішнова, М. Долішній, С. Злупко, Є. Качан, А. Колот, Е. Лібанова та ін.

Відаючи належне значним науковим напрацюванням названих вчених і враховуючи динамічність вітчизняного та регіонального ринків праці, необхідно акцентувати на відсутності комплексного підходу до обґрунтування механізму регулювання ринку праці.

Формулювання завдання дослідження. Метою роботи є дослідження проблем сучасного стану ринку праці та надання пропозицій щодо його розвитку та регулювання.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Трансформаційні перетворення, які відбуваються в економіці України, зумовили появу низки проблем у розвитку соціально-трудої сфери, які потребують усебічного дослідження та вирішення.

Ринок праці виступає регулятором соціально-економічного становища працівника на виробництві та в суспільстві. Розвиток ситуації на ринку праці та розвиток економіки є тісно взаємопов'язаними процесами. Останніми роками ринок праці України перебуває у стані трансформації, що супроводжується окремими негативними наслідками, зокрема пов'язаними зі зниженням продуктивності праці, погіршенням умов зайнятості, поширенням сегменту нестандартної зайнятості тощо. Значними є прояви професійно-кваліфікаційного дисбалансу попиту та пропозиції на національному ринку праці, збільшення навантаження на регіональні ринки праці, зростання рівня безробіття та соціальної напруги в країні.

Стан зайнятості населення є одним з основних індикаторів економіки, який відображає використання в суспільстві ресурсів праці. У рамках концепції робочої сили зайнятості надається перевага перед будь-яким іншим видом економічної активності (неактивності).

В Україні, за даними Державної служби статистики, чисельність зайнятого населення у 2018 р. порівняно з 2017 р. зросла на 204,5 тис осіб та становила 16,3 млн. осіб (табл. 1). За віковими групами майже половину зайнятих громадян становили особи віком 40-59 років, 29% – особи у віці від 30 до 39 років, 19% – у віці від 15 до 29 років. За професійними групами 41% зайнятих становили керівники, службовці, професіонали та фахівці, 19% – особи, що займали робочі місця, які належать до класу найпростіших професій, 17% – працівники сфери торгівлі та послуг, 12% – кваліфіковані робітники з інструментом та сільського господарства, 11% – робітники з обслуговування та машин [6].

Рівень зайнятості зріс із 56,0% до 56,8%. Зростання рівня зайнятості відбулося в усіх регіонах, найбільш суттєво – у Луганській (з 54,7% до 56,6%), Запорізькій (з 55,5% до 56,8%), Тернопільській (з 50,8% до 52,0%) та Черкаській (з 56,2% до 57,4%) областях. Найвищий рівень зайнятості спостерігався у м. Києві (62,3%), Харківській (61,5%), Київській (58,8%), Дніпропетровській (58,7%) та Миколаївській (58,1%) областях,

Економічно активне та зайняте населення (за методологією МОП) у 2010–2018 рр.

	Економічно активне населення				у тому числі зайняте населення			
	у віці 15-70 років		працездатного віку		у віці 15-70 років		працездатного віку	
	у середньому, тис осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у середньому, тис осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2010	20 894,1	63,6	19 164,0	71,9	19 180,2	58,4	17 451,5	65,5
2011	20 893,0	64,2	19 181,7	72,6	19 231,1	59,1	17 520,8	66,3
2012	20 851,2	64,5	19 317,8	72,9	19 261,4	59,6	17 728,6	66,9
2013	20 824,6	64,9	19 399,7	72,9	19 314,2	60,2	17 889,4	67,3
2014	19 920,9	62,4	19 035,2	71,4	18 073,3	56,6	17 188,1	64,5
2015	18 097,9	62,4	17 396,0	71,5	16 443,2	56,7	15 742,0	64,7
2016	17 955,1	62,2	17 303,6	71,1	16 276,9	56,3	15 626,1	64,2
2017	17 854,4	62,0	17 193,2	71,5	16 156,4	56,1	15 495,9	64,5
2018	17 939,5	62,6	17 296,2	72,7	16 360,9	57,1	15 718,6	66,1

Джерело: складено на основі [5]

а найнижчий – у Тернопільській (52,0%), Донецькій (49,9%) та Волинській (49,3%) областях.

Ситуація, що має місце на сучасному ринку праці, характеризується стрімким зростанням чисельності зайнятих у неформальному секторі економіки. Для зайнятості у неформальному секторі економіки характерні такі риси: відсутність факту офіційної реєстрації діяльності, а отже, й відсутність будь-якого правового або соціального захисту з боку держави чи профспілки; низький рівень продуктивності праці, використання застарілих і шкідливих технологій виробництва; низький рівень доходів працівників; переважання самозайнятості; неможливість виходу виробників на організовані ринки, відмова у кредитуванні [2].

Кількість зайнятих громадян у неформальному секторі економіки скоротилася на 109 тис осіб та становила 3,5 млн. осіб (табл. 2). Питома вага зайнятих у неформальному секторі серед усього зайнятого населення зменшилася з 22,9% у 2017 р. до 21,6% у 2018 р. Серед видів економічної діяльності найбільш поширеною неформальна зайнятість була у сільському, лісовому та рибному господарстві (43%), оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів (19%), а також у будівництві (15%).

Аналіз неформальної зайнятості у розрізі вікових груп свідчить, що найвищий її рівень характерний для

осіб у віці 15-24 років (34,6%) та у віці 60-70 років (36,6%), тобто серед найбільш уразливих категорій населення – молодь, яка шукає роботу під час здобуття освіти, та особи пенсійного віку (у результаті низького рівня пенсійного забезпечення і намагання знайти неформальні джерела отримання додаткових заробітків).

Пенсіонери погоджуються працювати на посадах, які не привабливі для молоді. Важливим чинником, який визначає вибір осіб на користь неформальної зайнятості в Україні, є рівень освіти. За офіційною статистикою рівень неформальної зайнятості скорочується зі зростанням рівня освіти як у міській, так і в сільській місцевості. Основними причинами поширення неформальної зайнятості населення стали: високе навантаження на фонд заробітної плати; високі податки на прибуток, додану вартість, обов'язкові платежі до бюджету та страхові внески тощо, що призводить до тінізації економіки; низький рівень життя населення, що спричиняє розвиток прихованих видів економічної діяльності; відсутність підходящого місця роботи, а отже, орієнтація частини населення на отримання доходів будь-яким способом; ступінь довіри громадян до суспільного устрою.

Державна служба статистики України здійснює моніторинг неформальної економіки з 1999 р. Визначення обсягів неформальної зайнятості здійснюється

Таблиця 2

Неформально зайняте населення за статтю, місцем проживання та статусом зайнятості у 2018 р.

	Кількість неформально зайнятого населення віком 15-70 років		у тому числі працювали			
			за наймом		не за наймом	
	тис осіб	у % до загальної кількості зайнятого населення віком 15-70 років	тис осіб	у % до загальної кількості зайнятого населення відповідного статусу	тис осіб	у % до загальної кількості зайнятого населення відповідного статусу
Усього	3541,3	21,6	1678,1	12,2	1863,2	71,9
Жінки	1469,5	18,6	659,8	9,7	809,7	74,6
Чоловіки	2071,8	24,5	1018,3	14,7	1053,5	70,1
Міські поселення	1599,6	14,2	1172,9	11,4	426,7	42,2
Сільська місцевість	1941,7	38,2	505,2	14,4	1436,5	91,0

Джерело: складено на основі [5]

відповідно до методики, яка передбачає віднесення до неформального сектору всіх зайнятих на незареєстрованих виробничих одиницях, які відповідають таким критеріям: 1) ринкова спрямованість економічної діяльності; 2) обмежена кількість працівників; 3) відсутність державної реєстрації підприємницької діяльності. Ураховуючи національну специфіку України, критерії визначення неформально зайнятих розширено за рахунок осіб, які працюють за усною домовленістю. Кількість зайнятих у неформальному секторі економіки України стрімко, за даними Державної служби статистики, у 2018 р. порівняно з попереднім роком зменшилася на 154,3 тис осіб і становила 3,5 млн. осіб, або 22,9% від загальної кількості зайнятого населення віком 15-70 років. Серед сільських жителів кожна друга особа була неформально зайнята (40,6%), у торгівлі та сфері послуг – 21,8%, будівництві – 14,4%, промисловості – 6,3%, інших видах економічної діяльності – 13,1%. Найменший відсоток неформально зайнятих на транспорті, складському господарстві, пошті – 3,8%. Також чоловіки порівняно з жінками були більш схильні працювати неформально – 24,5% від загальної кількості зайнятого населення віком 15-70 років. Неформальна зайнятість притаманна населенню окремих соціально-економічних груп. Неформальні трудові відносини переважали у секторі самостійної зайнятості, де частка населення, яке працювало на неформальних робочих місцях, становила 74,7%, а серед працюючих за наймом таких осіб було 15,1% [1].

Серйозною проблемою є виникнення нестандартних форм зайнятості, в першу чергу, великого неформального сектору, цілком вільного від дій формальних регуляторів. Неформальний сектор не визнає гарантій зайнятості, замість письмових контрактів діють усні домовленості, договірним відносинам між працівниками і роботодавцями притаманний здебільшого короткостроковий характер, оплата праці здійснюється тільки готівкою, податки не сплачуються, суперечки вирішуються без участі держави [3].

Підсумовуючи щодо неформальної зайнятості, окремі фахівці стверджують, що насправді кількість зайнятих у неформальному секторі економіки України

може бути більшою, зважаючи на те, що на цей сектор, на думку експертів, припадає понад половини валового національного продукту.

Ринок праці у першій половині 2018 р. демонструє стабілізацію. Однак безробіття в Україні все ще залишається високим, а попит на спеціалістів зовсім не відповідає пропозиції.

Уперше з 2013 р. спостерігається зростання зайнятості населення: у першому кварталі 2018 р. кількість працюючих осіб у країні збільшилася на 149 тис. Якщо за цей же період 2017 р. частка зайнятого населення становила 55,2%, то зараз – 55,9% [4].

Основними причинами безробіття, як зареєстрованого, так і визначеного за методологією МОП, як і в попередні роки, залишаються вивільнення з економічних причин (у зв'язку з реорганізацією, ліквідацією виробництва, скороченням кількості або штату працівників); звільнення за власним бажанням; у зв'язку із закінченням строку контракту; неможливість знайти роботу після закінчення навчальних закладів.

Рівень безробіття в Україні все ще залишається високим: за методологією Міжнародної організації праці в Україні безробіття становить 9,7%, тоді як у країнах ЄС – 7,4%.

Чисельність безробітного населення у 2018 р. порівняно з 2014-2017 рр. скоротилася на 269 тис осіб та становила 1,5 млн. осіб. За віковими групами серед безробітних 29% становили особи віком від 15 до 29 років, 31% – особи у віці від 30 до 39 років, 22% – у віці від 40 до 49 років. За причинами незайнятості серед безробітних частка осіб, які звільнилися за власним бажанням, становила 36%, вивільнених з економічних причин – 22%, частка безробітних, у яких робота мала сезонний характер, – 12%, частка осіб, які не змогли знайти роботу після закінчення строку контракту, – 9%, після закінчення навчальних закладів – 8%.

Рівень безробіття (за методологією МОП) скоротився з 9,6% економічно активного населення у 2017 р. до 8,9% у 2018 р. Скорочення рівня безробіття відбулося в усіх регіонах. Найнижчий рівень безробіття спостерігався у Харківській (5,1%), Київській (6,2%), Одеській (6,7%) областях та місті Києві (6,6%), а найвищий –

Таблиця 3

Безробітне населення (за методологією МОП) за тривалістю пошуку роботи у 2010–2018 рр.

	Безробітне населення у віці 15-70 років, усього, тис осіб	З них особи, які шукали роботу, намагались організувати власну справу		у тому числі за тривалістю пошуку роботи						Середня тривалість пошуку роботи, місяців
				до 1 місяця	від 1 до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 9 місяців	від 9 до 12 місяців	12 місяців і більше	
		усього, тис осіб	у % до всіх безробітних	у відсотках до підсумку						
2010	1 713,9	1 648,4	96,2	9,8	24,1	21,6	11,0	9,4	24,1	7
2011	1 661,9	1 608,4	96,8	11,8	27,7	23,2	10,4	6,6	20,3	6
2012	1 589,8	1 542,4	97,0	11,9	25,9	22,4	10,6	7,1	22,1	6
2013	1 510,4	1 473,7	97,6	11,0	26,9	23,8	10,4	6,4	21,5	6
2014	1 847,6	1 801,6	97,5	13,4	31,7	25,1	10,2	6,8	12,8	5
2015	1 654,7	1 617,4	97,7	10,5	23,3	23,9	11,0	7,3	24,0	7
2016	1 678,2	1 634,8	97,4	10,5	26,2	21,6	10,0	6,4	25,3	7
2017	1 698,0	1 662,5	97,9	12,0	26,1	19,3	9,5	6,4	26,7	7
2018	1 578,6	1 546,0	97,9	11,7	28,8	22,8	9,0	6,1	21,6	6

Джерело: складено на основі [4]

у Полтавській (11,7%), Кіровоградській (11,8%), Волинській (12,2%), Донецькій (14,1%) та Луганській (15,4%) областях. Протягом січня-жовтня 2018 р. роботодавцями було подано інформацію про заплановане масове вивільнення 158 тис працівників, що на 6% менше, ніж у відповідному періоді минулого року. Із загальної кількості попереджених про масове вивільнення 34% становили працівники державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування, 30% – охорони здоров'я та надання соціальної допомоги [6].

Частина безробітного населення, яке не може реалізувати себе на ринку праці регіону, поповнює контингент довготривалих безробітних або виїжджає на роботу за кордон чи до інших регіонів України. Аналізуючи потоки робочої сили на ринку праці, простежується чітка паралель між показниками довготривалого безробіття та міграції, адже тривалі, а дуже часто й марні, пошуки роботи змушують людину шукати джерело доходу та кращі умови життя за кордоном. Масштаби трудової міграції засвідчують, що поїздки на заробітки за кордон набули широкого розповсюдження та стали типовим для мешканців регіону джерелом доходів.

У 2018 р. послуги з посередництва у працевлаштуванні за кордоном надавали 511 суб'єктів господарювання (у 2017 р. – 427 суб'єктів). Переважна більшість таких суб'єктів здійснювала діяльність в Одеській області (39%), у Донецькій, Херсонській, Дніпропетровській та Львівській областях та м. Київ – від 5% до 15%.

У 2018 р. відповідними суб'єктами господарювання за кордоном було працевлаштовано 97,1 тис громадян України, що на 16% більше, ніж у 2017 р. Найбільшими потоки трудових міграцій були на Кіпр (19,2 тис осіб), до Польщі (12,5 тис), Німеччини (10,6 тис), Великої Британії (7,9 тис), Греції (7,0 тис), Литви (3,6 тис), Ліберії (3,4 тис), Маршаллових Островів (3,3 тис), Нідерландів (2,8 тис), Панами (2,5 тис), Бельгії (2,4 тис), США (2,3 тис), Чехії (2,2 тис. осіб) [4].

Із загальної чисельності працюючих за кордоном 92% становили чоловіки. Більше двох третин трудових мігрантів була віком понад 30 років.

Половина трудових мігрантів мала повну вищу освіту, третина – професійно-технічну освіту. За тривалістю роботи: 66% трудових мігрантів уклали контракти на термін до шести місяців, 30% – від шести місяців до одного року, та 4% – понад один рік. За видами економічної діяльності: до виїзду за кордон майже 40% трудових мігрантів з України працювали у сфері транспорту, складському господарстві, поштової та кур'єрської діяльності, 12% – у переробній промисловості, 11% – у будівництві.

Для зменшення міграції робочої сили необхідне впровадження системи заходів, які повинні мати чітке внутрішнє і зовнішнє спрямування. Передусім це заходи макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки: створення робочих місць, сприятливий інвестиційний клімат тощо. Зовнішні заходи повинні забезпечувати цивілізовані форми виїзду працівників за кордон та захист їхніх трудових прав.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведенні

дослідження свідчать, що, попри трансформаційну природу української економіки, вітчизняний ринок праці фактично функціонує відповідно до циклів ділової активності в нашій державі. Тому й попит на робочу силу в Україні збільшується зі зростанням національної економіки, і навпаки. На сучасному етапі, коли національна економіка зростає, активізувався й попит на робочу силу. При цьому відносно вищими темпами зростає попит на кваліфікованих працівників. А оскільки вітчизняний ринок за таку робочу силу конкурує з європейським ринком, де аналогічні посади оплачуються значно вище, то проблема нестачі кваліфікованої робочої сили в Україні може суттєво загостритися вже в найближчі роки.

Регулювання ринку праці є важливим напрямом розвитку національної економіки та об'єктивно необхідним процесом, оскільки він безпосередньо впливає на розширення зайнятості, підвищення добробуту та якості життя населення.

Проблему державного регулювання ринку праці в умовах соціально-економічної кризи слід розглядати як комплексну, що потребує поєднання складників регулювання ринку праці та політики зайнятості: законодавчих та нормативно-правових (законів, норм, правил, законодавчих актів, нормативно-правових документів); фінансових (джерела формування фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття, порядок їх використання); організаційних (засоби державної системи працевлаштування за допомогою служби зайнятості, організація професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів).

До напрямів поліпшення ефективного функціонування складників регулювання ринку праці можна віднести:

- удосконалення нормативно-правового регулювання;
- спрямування державної підтримки розвитку малого та середнього бізнесу;
- удосконалення механізму державної підтримки ринку праці за рахунок надання субсидій на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів;
- створення умов для збереження і розвитку виробничого, освітнього потенціалу конкурентоспроможних закладів професійно-технічної освіти, що здійснюють підготовку робітничих кадрів за дефіцитними професіями шляхом надання державних субвенцій на означені цілі;
- удосконалення моніторингу ринків праці та освіти для забезпечення достовірності оцінок розвитку обох систем;
- створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, що дасть можливість для відкриття додаткових робочих місць;
- розширення можливостей для нарощення конкурентоспроможності робочої сили шляхом удосконалення мережі освітніх закладів, що надають освітні послуги, та вдосконалення правових умов;
- удосконалення податкового законодавства у напрямі розвитку підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Безробіття в Євросоюзі впало до мінімуму з початку століття. *Finance.ua*. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/444931/bezrobittya-v-uevrosoyuzi-vpalo-do-minimumu-z-pochatku-stolittya> (дата звернення: 26.05.2019).
2. Ведерніков М.Д. Неформальний сектор в структурі національного ринку праці. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 6. Т. 2. С. 189-192.
3. Про внесення змін до Положення про Державну службу зайнятості : Наказ Міністерства соціальної політики від 03.07.2015 № 697. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0825-15> (дата звернення: 26.05.2019).
4. Ринок праці-2018. ТОП-20 професій, яких гостро потребує. *Економіка та фінанси*. URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/rinok-praci-2018-top-20-profesiy-yakih-gostro-potrebuje-ukrajina-517151.html> (дата звернення: 25.05.2019).
5. Статистичні матеріали офіційного сайту Ukrstat.org – публікація документів Державної служби статистики України. URL: <https://ukrstat.org/uk> (дата звернення: 21.05.2019).
6. Як змінився ринок праці в Україні. *Роботодавець*. URL: <https://robotodavets.org.ua/2018/12/12/yak-zminyvsyayunok-pratsi-v-ukrayini.html> (дата звернення: 22.05.2019).

УДК 331.5

Наумова М.А.,

кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри математики і математичних методів в економіці,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Naumova Maryna,

Ph.D. in Physics and Mathematics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics,
Vasyl' Stus Donetsk National University

РИНОК ПРАЦІ ТА СИСТЕМА ОСВІТИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ

Наумова М.А. Ринок праці та система освіти: проблеми взаємодії. У статті розглянуто деякі аспекти взаємодії ринку праці і ринку освітніх послуг в Україні, її основні проблеми. Проведено ретроспективний аналіз системи освіти в розрізі кількості аспірантів, докторантів, випускників закладів вищої освіти, їх розподілу за галузями знань. Висвітлено основні проблеми, пов'язані з диспропорціями у функціонуванні ринку праці і ринку освітніх послуг. Здійснено математичне моделювання результативності функціонування ринку освітніх послуг. Побудовано економіко-математичну модель, яка показує вплив розвитку системи освіти та науки на зміну ВВП України, моделі з розподіленням лагом впливу кількості випускників на динаміку ВВП. Наведено пріоритети розвитку системи освіти та основні характеристики випускників на етапі переходу України до нової економіки знань. Зазначено основні завдання для поліпшення взаємодії ринку праці й ринку освітніх послуг.

Ключові слова: ринок праці, ринок освітніх послуг, взаємодія ринку праці та системи освіти, соціально-економічна нестабільність, математичне моделювання.

Наумова М.А. Рынок труда и система образования: проблемы взаимодействия. В статье рассмотрены некоторые аспекты взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг в Украине, его основные проблемы. Проведен ретроспективный анализ системы образования в разрезе количества аспирантов, докторантов, выпускников высших учебных заведений, их распределения по отраслям знаний. Освещены основные проблемы, связанные с диспропорциями в функционировании рынка труда и рынка образовательных услуг. Проведено математическое моделирование результативности функционирования рынка образовательных услуг. Построены экономико-математическая модель, которая показывает влияние развития системы образования и науки на смену ВВП Украины, модели с распределенным лагом влияния количества выпускников на динамику ВВП. Приведены приоритеты развития системы образования и основные характеристики выпускников на этапе перехода Украины к новой экономике знаний. Указаны основные задачи для улучшения взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: рынок труда, рынок образовательных услуг, взаимодействие рынка труда и системы образования, социально-экономическая нестабильность, математическое моделирование.

Naumova Maryna. Labor market and education system: problems of interaction. The article deals with the problems of interaction between the labor market and the educational services market of Ukraine. The modern labor market imposes rather high demands on the quality of the workforce, which today is quite difficult to ensure in full:

this is high mobility, the availability of higher education, appropriate specialization, an adequate level of professionalism, qualification potential, psycho-emotional stability, the ability to adapt quickly and so on. The consequences of this are the problems of effectively ensuring the economic niche of the country with full-fledged personnel, inconsistencies in the education sector, which prepares the work potential, and the labor market, which ensures its functioning. The purpose of the article is to study the interaction of the labor market and the education market, identifying its main problems and mathematical modeling of the performance of the educational services market. The article contains a retrospective analysis of the education system in the context of the number of graduate students, doctoral students, graduates of higher educational institutions, their distribution by branches of knowledge. The main problems associated with disproportions in the functioning of the labor market and the market of educational services are highlighted. An economic-mathematical model has been built, which shows the influence of the development of the education system and science on the change in Ukraine's GDP. Based on the application of models with distributed lag, the relationship between the number of graduates and the dynamics of GDP has been analyzed. The results of simulation showed a positive impact of the functioning of the Ukrainian higher education system on the growth of GDP and the inefficiency of the technical and vocational education system. The article presents the priorities for the development of the education system and the main characteristics of graduates at the stage of Ukraine's transition to a new knowledge economy. The main tasks for improving the interaction of the labor market and the market of educational services are indicated.

Key words: labor market, market of educational services, interaction of the labor market and the education system, socio-economic instability, mathematical modeling.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одними з основних і пріоритетних завдань кожної держави є підготовка висококваліфікованих фахівців і розвиток людських ресурсів. Їх реалізація є підґрунтям стабільного економічного розвитку країни, її інтеграції у світовий економічний простір. Сучасний ринок праці висуває досить високі вимоги до якості робочої сили, яку сьогодні досить складно забезпечити в повному обсязі, це: висока мобільність, наявність вищої освіти, що відповідає спеціалізації, достатній рівень професіоналізму, кваліфікаційний потенціал, психоемоційна стійкість, здатність до швидкої адаптації тощо. Наслідком цього стають проблеми ефективного забезпечення економічного сектору країни повноцінними кадрами, неузгодженості сфери освіти, що готує робочий потенціал та ринку праці, забезпечує його працевлаштування.

Актуальність проблеми взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг зумовлена також гострою необхідністю зниження рівня неперобачуваності, мінливості та циклічності розвитку даних ринків. Оскільки саме їх взаємодія з'єднує і підтримує збалансованість чинників виробництва, виникає необхідність у постійному дослідженні елементів, що координують цей взаємозв'язок. Специфіка взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг полягає у постійному формуванні, вдосконаленні й відновленні компетенцій у процесі діяльності працівника в рамках трудових відносин, які враховують особливості відповідних ринків.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблеми взаємодії ринку праці і ринку освітніх послуг присвячено багато досліджень іноземних та вітчизняних учених, таких як: D. Furia, A. Castagna, N. Mattosio, D. Scamuffa [1], Е. Лібанова, Л. Лісогор, А. Колот, О. Крат, І. Петрова, Ю. Маршавін, В. Онікієнко, Н. Мосьпан [2], В. Антонюк [3], Л. Шаульська [4], С. Гринкевич [5], Р. Захарчин [6] та ін. У працях Л.М. Ільч висвітлено характерні риси та механізми функціонування взаємодії ринків праці та освіти [7].

У роботі З.П. Бараник та Ю.В. Кикош охарактеризовано проблеми дисбалансу попиту та пропозиції на ринку праці [8]. Однак в умовах постійної зміни соціально-економічної ситуації в країні виникає необхідність подальшого дослідження проблем невідповідності ринку освітніх послуг потребам ринку праці.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження взаємодії ринку праці та ринку освіти, виявлення її основних проблем і математичне моделювання результативності функціонування ринку освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ринок праці та ринок освітніх послуг є найбільш складними елементами ринкової економіки, оскільки в процесі визначення ціни за певних умов функціонування зіштовхуються не лише інтереси продавців і покупців, а й відображаються практично всі соціально-економічні зміни у суспільстві в сучасному й історичному аспектах. Ринок праці визначається як соціально-економічна категорія, що включає у себе історично сформований специфічний суспільний механізм, який реалізує певний комплекс соціально-трудо-вих відносин, що сприяє встановленню і дотриманню балансу інтересів між працівниками, підприємцями і державою. Сучасна ринкова економіка передбачає формування системи взаємопов'язаних ринків, кожен з яких має свою власну відокремлену функцію, зумовлену певною метою і відповідними завданнями. Серед цих ринків особливе місце займають ринок праці та ринок освітніх послуг, які взаємопов'язані між собою цільовим і функціональним складниками та формують свого роду фундамент усіх ринкових відносин. Призначення ринку праці – забезпечення робочою силою, яка наділена певними компетенціями в усіх сферах людської діяльності, більша частка якої сконцентрована у сферах матеріального та нематеріального виробництва, а сутність ринку освітніх послуг – формування і розвиток компетенцій, затребуваних особистістю та ринком праці. Повноцінний національний ринок праці формується під впливом низки чинників, які забезпечують єдність як економіки країни у цілому, так і окремих

її підсистем і являє собою систему суспільних відносин, що відображають рівень розвитку та досягнутий на даний період баланс інтересів між суб'єктами, що беруть участь на ринку.

В останні роки спостерігаються прояви кризового стану у системі освіти. Недоліки в плануванні підготовки кадрів, недостатнє стимулювання висококваліфікованої праці, низька заробітна плата призвели до знецінення як освіченості, так і самої освіти в Україні. Деформація шкали цінностей породила такі негативні явища, як соціальна апатія молоді, безвідповідальність і низький рівень навчання. Протягом останніх років кількість закладів професійної освіти перманентно скорочувалася, причому найменша кількість за останні 20 років була у 2018 р. – 736 проти 1 023 у 2005 р. Кількість випускників університетів, академій та інститутів також постійно скорочувалася починаючи з 2010 р., але у 2017 та 2018 рр. дещо збільшилася (рис. 1). Для випускників коледжів, технікумів та училищ спостерігається поступове, але системне зменшення їх кількості: з 162,8 тис осіб у 2003 р. до 55,5 тис осіб у 2018 р., тобто майже на 66% [9].

Але головною проблемою системи освіти і сфери зайнятості України є не скорочення чисельності закладів освіти та кількості випускників, а існування та поширення дисбалансу у функціонуванні ринку праці й ринку освітніх послуг. Питання невідповідності структури й основних характеристик випускників вищів попиту роботодавців на робочу силу виникають і в країнах із розвинутою ринковою економікою, але в Україні вони стоять досить гостро. Такий дисбаланс не перший рік є предметом дискусій між представниками науки, освітніх установ і роботодавцями. В останні роки ці проблеми були ще більш актуалізовані світовою економічною кризою, зростанням безробіття серед молоді та економіко-політичною кризою в Україні. До того ж відтік молоді з регіонів із недостатньою кількістю робочих місць та витік мізків із країни, який збільшився в останні роки, ставлять суспільство й економіку перед новими викликами: подальшим зниженням конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та нестачею кваліфікованих фахівців з інноваційним мисленням, здатних працювати в перспективних галузях економіки.

Аналітики служби зайнятості та кадрових служб підприємств підтверджують існування низки ускладнень, що пов'язані з диспропорціями у функціонуванні ринку праці і ринку освітніх послуг.

Першою проблемою у сфері освіти є надлишок менеджерів, юристів, економістів і фахівців низки інших професій, здебільшого гуманітарного профілю. Так, у 2018 р. кількість випускників у галузі соціальних наук, бізнесу і права, гуманітарних наук та мистецтва, охорони здоров'я, освіти та сфери обслуговування становила 62,2% (рис. 2). Але якщо економіка буде розвиватися за постіндустріальним сценарієм, то може знадобитися достатньо багато працівників такого профілю. Однак частка цих спеціальностей у структурі випускників вищих навчальних закладів, досить ймовірно, буде менше, ніж нині.

Різномасштабність потреб і інтересів сфер освіти та зайнятості, їх неузгодженість призводять до невідповідності структури, кількості й якості пропозиції робочої сили (у першу чергу випускників вищих навчальних закладів) дійсному попиту на ринку праці. Однією з причин виникнення даної проблеми є орієнтування системи професійної освіти не на підприємства і організації, що пропонують робочі місця, а на споживачів й одночасно замовників освітніх послуг – абітурієнтів та їхніх батьків, наслідком чого стає відставання системи освіти від потреб економіки країни. Пріоритетна орієнтація навчальних закладів на існуючу кон'юнктуру професій і спеціальностей сприяє виникненню надлишку випускників за деякими з них, тоді як за іншими професіями відчувається дефіцит працівників.

Звісно, структура випуску фахівців не може повністю збігатися зі структурою попиту на працівників відповідних професій, до того ж існує часовий лаг між початком навчання і виходом випускника на ринок праці. У цілому проблема skills mismatch, тобто невідповідності пропозиції навичок і кваліфікацій попиту на навички та кваліфікації в економіці, сьогодні широко обговорюється в країнах Європи і світу [10]. І в цьому аспекті в рамках національної системи розвитку навичок і кваліфікацій виникає необхідність у розробленні системи моніторингу поточного попиту роботодавців, зміні стратегій вищих навчальних

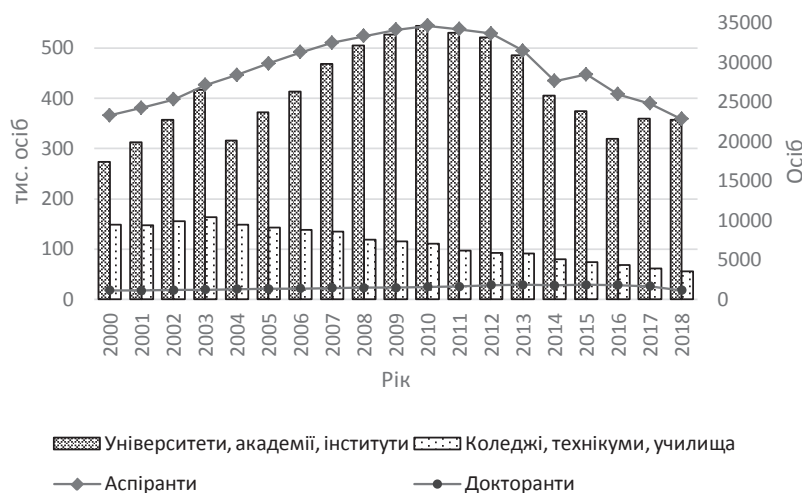


Рис. 1. Кількість осіб, випущених із ЗВО, аспірантів і докторантів, 2000-2018 рр.

Джерело: складено за даними [9]



Рис. 2. Розподіл випускників ЗВО за галузями знань, 2018 р.

Джерело: складено за даними [9]

закладів, прогнозуванні майбутнього попиту за допомогою сучасних економіко-математичних методів, щоб дати уряду, роботодавцям та громадянам уявлення про стратегічні потреби в компетенціях виходячи з таких напрямів: кількісний прогноз зайнятості по галузях і професіях, кваліфікації, статі і статусу зайнятості в країні, дослідження ключових змін у компетенціях працівників у країні й у світі, оцінка цільових компетенцій у ключових секторах перспективного економічного розвитку.

Ще одна проблема – нестача на низці підприємств кадрів інженерно-технічного персоналу і робітників. Більшість таких підприємств пропонує інженерам, технікам і працівникам заробітну плату неприйнятно низького рівня. Саме тому інженерно-технічні фахівці в зоні досяжності цих підприємств вважають за краще працювати в торгівлі, займатися неформальною діяльністю або навіть бути безробітними. До цього можна додати те, що не існує прямого зв'язку між здобуттям вищої освіти та наміром працювати за фахом. Наприклад, для торгівлі і ділових послуг у разі найму кваліфікованих працівників наявність диплома про профільну освіту часто не є основною вимогою. За даними опитування, проведеного компанією Active Group у рамках проекту «Міський омнібус», не працюють за спеціальністю 38,2% респондентів, 19,7% – працюють у суміжних сферах і тільки 35,3% працюють за отриманою спеціальністю; лише 68,2% опитаних українців упевнені, що їхня освіта була корисною, а 24,4% – ні [11].

Таким чином, в умовах соціально-економічної нестабільності в країні, непередбачуваності в стрімкому розвитку Четвертої промислової революції та трансформації економіки у новітню економіку знань зростає роль системи освіти і виникає необхідність реформування ринку освітніх послуг.

При цьому виникає питання, якою мірою існуюча в економіці і підготовлена в системі освіти робоча сила відповідає за своїми властивостями актуальним та перспективним потребам економіки. Неузгодженість попиту і пропозиції на робочу силу призводить або до надмірної кількості вакантних робочих місць, або до збільшення чисельності безробітних. Це, своєю чергою, негативно впливає на розміри ВВП і призводить до макроекономічних утрат.

Результативність системи освіти можна побачити під час застосування кореляційно-регресійного аналізу для моделювання економічних процесів. Модель залежності розміру номінального ВВП України (Y, млн. грн) від кількості осіб, випущених з університетів, академій, інститутів (X1, тис осіб), кількості осіб, випущених із коледжів, технікумів, училищ (X2, тис осіб) та витрат на виконання наукових досліджень і розробок (X3, млн. грн) має вигляд:

$$Y = 1811,631 + 0,97 X_1 + 0,044 X_{t-1} + 0,0981 X_{t-2} + 0,028 X_{t-3} - 0,094 X_{t-4} \quad (1)$$

Вона підтверджує той факт, що вкладення в розвиток системи освіти та науку має економічні вигоди

для суспільства, тобто модель показує, що збільшення чисельності осіб, випущених з університетів, академій, інститутів, на 1 тис осіб призведе до зростання розміру номінального ВВП на 0,85 млн. грн, а збільшення обсягу витрат на виконання наукових досліджень і розробок на 1 млн. грн – на 0,18 млн. грн. Водночас результат моделювання вказує на неефективність сьогоденної системи роботи коледжів, технікумів, училищ і взагалі професійно-технічної освіти. Дійсно, вплив кількості випускників університетів, академій, інститутів на динаміку ВВП України, розрахований за допомогою метода Алмон (модель із розподіленням лагом) показує зростання ВВП у поточному та наступних трьох роках, але на четвертий рік прогнозується вже негативний вплив:

$$Y = 1811,631 + 0,97 X_t + 0,044X_{t-1} + 0,0981X_{t-2} + 0,028X_{t-3} - 0,094X_{t-4} \quad (2)$$

Це вказує на наявність проблем у вищій освіті та у працевлаштуванні випускників. Що стосується випускників коледжів, технікумів, училищ, то модель із розподіленням лагом підтверджує неоптимальність функціонування цього сектору системи освіти та його негативний вплив на динаміку ВВП:

$$Y = 6353,945 - 13,219X_t - 11,687X_{t-1} - 10,981X_{t-2} - 11,101X_{t-3} - 12,048X_{t-4} \quad (3)$$

Необхідність реформування системи освіти тісно пов'язана з об'єктивними перетвореннями у розвитку суспільства та переходом до нової економіки знань. На порозі Четвертої індустріальної революції у столітті глобальної інформатизації пріоритетами освіти в Україні повинні бути:

- розвиток дистанційної та Інтернет-освіти, створення мережі центрів дистанційного навчання. Це найбільш прогресивна технологія заочного навчання з використанням сучасних технічних засобів зв'язку, передачі інформації й новітніх методик навчання. Вона дасть змогу реалізувати вільний вибір учнями освітніх установ, відновити єдиний освітній простір країни на якісно вищому рівні, вирішити проблему підготовки і перепідготовки кадрів;

- підтримка входження підрастаючого покоління нашої країни у відкритий інформаційний простір. Доступ до мережі Інтернет дає можливість навчальним закладам використовувати її інформаційні ресурси в навчальних цілях, можливість нового способу організації навчального процесу, спілкування з фахівцями будь-якої країни, що дасть змогу поглибити базові та набуті нових знань у сучасних ринкових умовах, можливість інтеграції навчальної, дослідницької та виробничої діяльності, яка відкриває нові горизонти для розвитку системи освіти;

- розвиток екологічної освіти. У сучасному світі одним із головних компонентів змісту освіти повинна стати екологія як система наукових і навчальних дисциплін про навколишній світ та сталий розвиток людської цивілізації. Зараз не приділяється належної уваги проблемам розвитку екологічної освіти, вихованню підрастаючого покоління як громадян планети;

- формування планетарного мислення, тобто розуміння глобальних проблем, що постали перед людством на сучасному етапі.

На сучасному етапі розвитку економіки, коли знання стали частиною людського капіталу, випускники вищів повинні відповідати таким характеристикам:

- володіти необхідними компетенціями, мати глибокі практичні й теоретичні знання для забезпечення високої продуктивності праці;

- мати необхідні для сучасного виробництва особистісні якості, так звані soft skills: ініціативність, стресостійкість, цілеспрямованість, високу мотивацію на досягнення успіху, здатність працювати в команді, креативність, здатність і прагнення до самонавчання та саморозвитку, відповідальність [12];

- бути працездатними та в гарній фізичній формі.

Взаємодія ринку освітніх послуг і ринку праці неможлива без державного регулювання, оскільки держава є споживачем. До того ж економічна ситуація в країні багато в чому залежить від рівня освіти і ситуації на ринку праці. Держава повинна виступати посередником між роботодавцями і вищими, виконувати правове регулювання ринкових відносин, що регламентує організаційно-економічне забезпечення навчальних закладів різних рівнів, їх взаємодію один з одним, ринком праці та підприємствами.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В епоху глобалізації, особливо в умовах поточної економіко-політичної кризи, ринок праці перебуває в стані постійної й швидкої зміни. Це вимагає, своєю чергою, кваліфікованої робочої сили, яка здатна гнучко реагувати на потреби ринку. Таким чином, здатність країни конкурувати на міжнародному рівні ґрунтується на взаємовідносинах між освітою і зайнятістю, що потребує більшої чутливості системи освіти до вимог ринку праці. Процес безперервної взаємодії освітніх організацій і представників реального сектору економіки, включаючи державні структури, громадські організації, науку, батьків і роботодавців, виступає обов'язковою умовою досягнення стратегічних цілей модернізації системи освіти. Основними завданнями в процесі поліпшення взаємодії ринку праці й ринку освітніх послуг повинні стати:

- розроблення прогнозів попиту в робітниках і фахівцях за групами професій, спеціальностей, за видами економічної діяльності та окремих регіонів, підвищення відповідності професійної підготовки випускників актуальним та перспективним потребам ринку праці на основі аналізу і відповідно до прогнозу;

- оптимізація роботи системи освіти шляхом співставлення затребуваності з обсягами підготовки робітників і фахівців для досягнення збалансованості попиту і пропозиції робочої сили на ринку праці;

- зростання доступності якісної загальної освіти, підвищення інвестиційної привабливості системи освіти;

- вдосконалення механізму визначення потреби організацій у випускниках установ освіти всіх рівнів, а також розроблення критеріїв оцінки ефективності вкладення бюджетних коштів у професійну освіту молоді;

- розвиток професійної орієнтації та психологічної підтримки населення, у тому числі професійної орієнтації школярів, підвищення їх мотивації до трудової діяльності за професіями, спеціальностями, затребуваними на ринку праці;

- вдосконалення системи неперервної професійної освіти, підвищення якості професійної освіти, її відповідності потребам економіки і соціального розвитку;

- розвиток системи внутрішньовиробничого навчання персоналу організацій, а також випереджаючого професійного навчання працівників, які

підлягають вивільненню, як найважливішого засобу підвищення їхньої конкурентоспроможності в умовах реструктуризації окремих галузей економіки;

– створення системи оцінки якості працівників, заснованої на визначенні їх компетентності та здатності гнучко реагувати на безперервні зміни вимог до кваліфікації і професійної підготовки працівників згідно з вимогами професійних стандартів.

Система моніторингу і прогнозування ситуації на ринку праці повинна бути заснована на стратегічному аналізі структурного змісту попиту і пропозиції професійних кадрів, включаючи демографічні коливання й аналіз стану системи освіти. Впровадження такої системи буде сприяти прийняттю найбільш ефективних рішень у процесі реалізації державної політики на ринку робочої сили.

Список використаних джерел:

1. Furia D., Castagna A., Mattosco N., Scamuffa D. Education and labor market in the age of globalization: some evidence for EU-27. *Procedia Social and Behavioral Sciences*. 2010. № 9. P. 1140-1444.
2. Мосьпан Н.В. Неперервна професійна освіта: теорія і практика. Серія «педагогічні науки». 2016. № 1-2 (46-47). С. 50-55.
3. Антонюк В.П. Вища освіта України у системі відносин ринку праці. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 2 (40). С. 132-137.
4. Shaulska L., Yakymova N. Formation of educational potential of sustainable development. *Scientific letters of academic society of Michal Baludansky*. 2015. Vol. 3. № 3. P. 140-146.
5. Гринкевич С.С., Лупак Р.Л., Васильків Ю.В. Формування системи та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і використання трудового потенціалу України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 67-72.
6. Захарчин Р.М. Гармонізація відносин вищої школи і ринку праці як необхідна умова інноваційного розвитку суспільства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 769. С. 268-273.
7. Ільч Л.М. Взаємодія ринків праці та освіти: сутність, характерні риси та модель функціонування. *Економіка та держава*. 2017. № 4. С. 69-74.
8. Бараник З.П., Кикош Ю.В. Необхідність взаємодії ринку освітніх послуг та ринку праці в Україні. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2015. № 12. С. 115-120.
9. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.06.2019).
10. The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution. *World Economic Forum*. 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs.pdf (дата звернення: 17.06.2019).
11. Сайт компанії Active Group. URL: <https://activegroup.com.ua/2017/11/29/kozhen-chetvertij-ukra%D1%97nec-peven-shho-ot/> (дата звернення: 19.06.2019).
12. Лавриненко Л.М. Взаємодія та взаємозв'язок ринку праці та ринку освітніх послуг. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 9. С. 592-596.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 658.1:336

Бєлоусова С.В.,
старший викладач кафедри фінансів та кредиту,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Bielousova Svetlana,
Senior Lecturer of the Department of Finance and Credit,
Kharkiv Institute of Finance
of Kyiv National University of Trade and Economics

ТЕОРЕТИЧНІ ІМПЕРАТИВИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Бєлоусова С.В. Теоретичні імперативи фінансової стратегії підприємства. В умовах ринкового середовища фінансова стратегія підприємства здатна сприяти нівелюванню негативного впливу чинників зовнішнього середовища на його діяльність і, таким чином, дає змогу закріпити або підвищити конкурентні позиції підприємства на ринку. З огляду на це, доцільним є розгляд теоретичних засад фінансової стратегії у системі управління підприємством. Незважаючи на підвищений інтерес науковців до вибраної проблематики, у вітчизняній науковій практиці донині не деталізовано теоретичні імперативи формування фінансової стратегії, що є принципово важливим для сталого динамічного функціонування підприємства. У статті досліджено та проаналізовано трактування дефініції «фінансова стратегія». Визначено місце та роль фінансової стратегії у системі управління підприємством, розглянуто особливості її формування. Виявлено завдання, функції фінансової стратегії підприємства та виокремлено класифікаційні ознаки для визначення її виду. Запропоновано та інтерпретовано організаційно-економічний механізм розроблення фінансової стратегії підприємства.

Ключові слова: фінансова стратегія підприємства, завдання, функції, організаційно-економічний механізм, розроблення фінансової стратегії підприємства, конкурентні позиції, управління підприємством.

Бєлоусова С.В. Теоретические императивы финансовой стратегии предприятия. В условиях рыночной среды финансовая стратегия предприятия способна содействовать нивелированию негативного влияния факторов внешней среды на его деятельность и, таким образом, позволяет закрепить или повысить конкурентные позиции предприятия на рынке. Учитывая это, целесообразно рассмотрение теоретических основ финансовой стратегии в системе управления предприятием. Несмотря на повышенный интерес ученых к выбранной проблематике, в отечественной научной практике до сих пор не детализированы теоретические императивы формирования финансовой стратегии, что является принципиально важным для устойчивого динамического функционирования предприятия. В статье исследованы и проанализированы трактовки дефиниции «финансовая стратегия». Определены место и роль финансовой стратегии в системе управления предприятием, рассмотрены особенности ее формирования. Выявлены задачи, функции финансовой стратегии предприятия и выделены классификационные признаки для определения ее вида. Предложен и интерпретирован организационно-экономический механизм разработки финансовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия предприятия, задачи, функции, организационно-экономический механизм, разработка финансовой стратегии предприятия, конкурентные позиции, управление предприятием.

Bielousova Svetlana. Theoretical imperatives of the enterprises financial strategy. In today's conditions of a socially oriented market economy, the growing role of strategic management of an enterprise in the field of finance is due to such tendencies as internationalization, globalization, which predetermine the transformation of enterprise activity. Under the conditions of the market environment, the financial strategy of the enterprise can contribute to the leveling of the negative influence of environmental factors on its activities and, thus, allows to consolidate or increase the competitive positions of the company in the market. Despite the increased interest of scientists in the chosen problem, in the domestic scientific practice until now, the theoretical imperatives of financial strategy formation are not detailed, which is fundamentally important for the steady dynamic functioning of the enterprise. In view of this, it is expedient to consider the theoretical foundations of the financial strategy in the enterprise management system. Despite the increased interest of scientists in the chosen problem, in the domestic scientific practice until now, the theoretical imperatives of financial strategy formation are not detailed, which is fundamentally important for the steady dynamic functioning of the enterprise. The article analyzes and analyzes the peculiarities of defining

the definition of "financial strategy" by domestic and foreign scholars, which made it possible to ascertain its multi-dimensional nature, as well as to establish that it is the basis for the effective activity of the enterprise. The place of the financial strategy of the enterprise is defined and graphically interpreted the subordination of the functional financial strategy to the corporate one, as well as the peculiarities of its formation taking into account the influence of the SLEPT-factors; stakeholder consumers; competitors; suppliers; intermediaries; contact audiences; I will become a resource-providing enterprise. The main tasks of the financial strategy of the enterprise are revealed, the list of its functions is shown, and the main classification characteristics are specified for its type. On the basis of research and diagnostics of the characteristic features of the functioning of domestic enterprises, an organizational and economic mechanism for developing a financial strategy of the enterprise is proposed and interpreted, composite blocks of which are theoretical support and practical implementation.

Key words: financial strategy of the enterprise, tasks, functions, organizational and economic mechanism, development of financial strategy of the enterprise, competitive positions, enterprise management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах соціально орієнтованої ринкової економіки зростаюча роль стратегічного управління підприємства у сфері фінансів зумовлена такими тенденціями, як інтернаціоналізація, глобалізація, що зумовлюють трансформацію діяльності підприємств. З огляду на вищевказане, велике значення для підприємства мають розроблення та впровадження адекватної фінансової стратегії, яка є гнучким інструментом досягнення його стратегічних і тактичних цілей, дає змогу підвищити рівень його конкурентоспроможності та в довгостроковій перспективі є гарантією стабільного функціонування.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Багатоплановим аспектам формування, розроблення та впровадження фінансової стратегії підприємства присвячено роботи таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: Г. Веретеннікова, В. Вільсон, О. Гончаренко, О. Гудзь, Т. Данилова, Р. Дейнс, Н. Ілишева, Р. Кларк, С. Надо, Дж. Павлічек, Ю. Путятін, О. Пушкар, О. Тридід.

Формулювання завдання дослідження. Незважаючи на підвищений інтерес науковців до вибраної проблематики, у вітчизняній науковій практиці донині не деталізовано теоретичні імперативи формування фінансової стратегії, що є принципово важливим для сталого динамічного функціонування підприємства.

Мета статті полягає у визначенні місця і ролі фінансової стратегії підприємства у системі управління підприємством за результатами дослідження, аналізі трактувань дефініції «фінансова стратегія», виявленні завдань, функцій, видів фінансової стратегії підприємства, а також особливостей її формування, обґрунтуванні організаційно-економічного механізму розроблення фінансової стратегії підприємства, що сприятиме прийняттю раціональних управлінських рішень та підвищить ефективність діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах ринкового середовища фінансова стратегія підприємства здатна сприяти нівелюванню негативного впливу чинників зовнішнього середовища на його діяльність і, таким чином, дає змогу закріпити або підвищити конкурентні позиції підприємства на ринку. З огляду на це, доцільним є розгляд теоретичних засад фінансової стратегії у системі управління підприємством.

Нині існує значна кількість трактувань дефініції «фінансова стратегія», зважаючи на широке коло дослідників та економістів, що вивчають різні теоретичні та практичні засади формування фінансової стратегії підприємства. Так, О. Гончаренко [1, с. 37] визначає фінансову стратегію підприємства як визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають формування, управління та планування його фінансових ресурсів із метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги. Г. Веретеннікова [2] розглядає фінансову стратегію як орієнтовану на перспективу систему дій персоналу з ефективного залучення, використання і перерозподілу фінансових ресурсів, спрямовану на досягнення фінансових цілей, що забезпечують економічний і соціальний розвиток підприємства. Ю. Путятін, О. Пушкар, О. Тридід [3, с. 49] фінансову стратегію розглядають як результат прийняття стратегічних рішень щодо питань ефективного залучення фінансових ресурсів та їх використання. Своєю чергою, американські економісти Р. Кларк, В. Вільсон, Р. Дейнс, С. Надо вважають, що фінансова стратегія окреслює картину розвитку підприємства в майбутньому, виступає основою для вибору певної альтернативи, яка зумовлює природу і напрям організації фінансових відносин [4], тобто вказані науковці ототожнюють фінансову стратегію з фінансовою політикою. Таким чином, наведені визначення доводять багатоаспектність фінансової стратегії та наголошують на тому, що вона є підґрунтям для здійснення ефективної діяльності підприємства.

Фінансова стратегія підприємства є однією з функціональних стратегій (рис. 1), що враховує специфіку діяльності підприємства, спрямована на реалізацію стратегічних завдань, у тому числі виявлення стратегічних перспектив фінансування та інвестування, у рамках загальної економічної політики підприємства.

За даними рис. 1 можна стверджувати, що розроблення фінансової стратегії підприємства здійснюється у прямій підпорядкованості корпоративній стратегії, частиною якої вона є, а її формування передбачає обов'язкове врахування впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища (SLEPT-чинники; стейкхолдери; споживачі; конкуренти; постачальники; посередники; контактні аудиторії; ресурсозабезпеченість підприємства).

Під час визначення особливостей фінансової стратегії підприємства О. Гудзь виділила три блоки її формування [7, с. 107-108]: розроблення фінансової стратегії; реалізація фінансової стратегії; коригування фінансо-

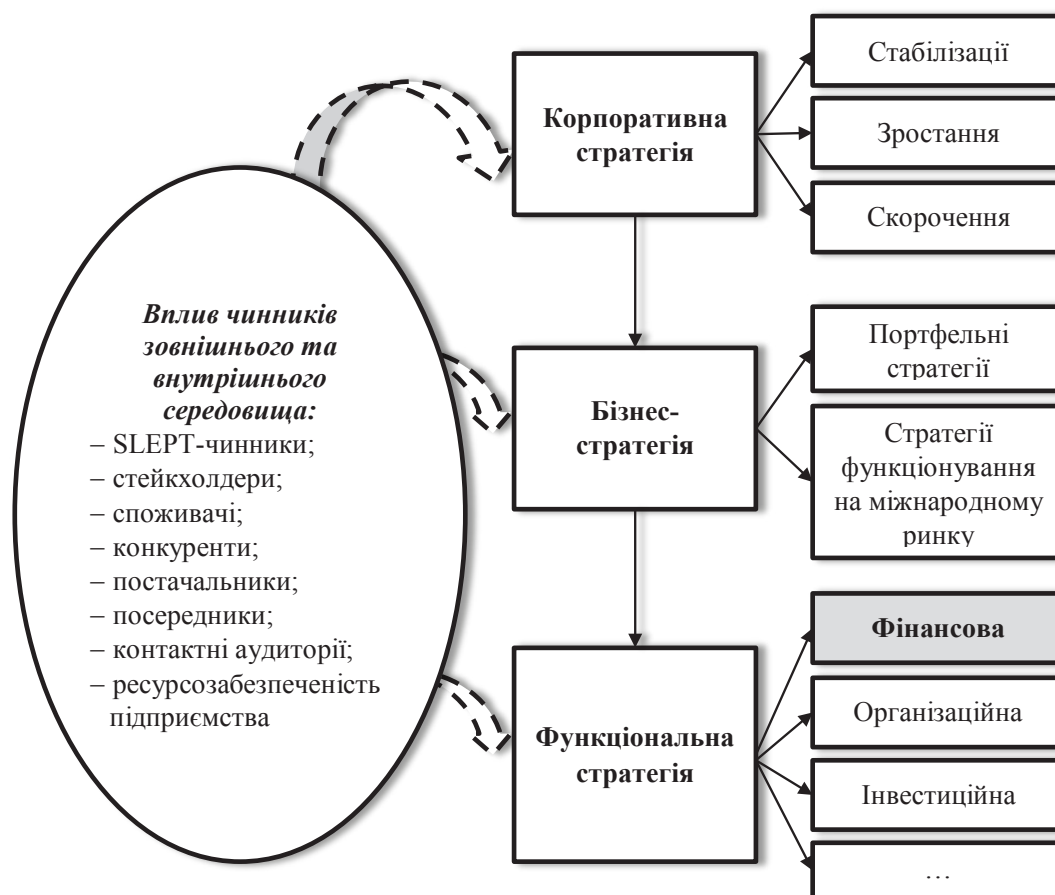


Рис. 1. Фінансова стратегія підприємства у системі стратегічного набору підприємства

Джерело: складено автором на основі [6, с. 100; 7]

вої стратегії. Усі ці три блоки за своєю важливістю не можна вважати рівноцінними, оскільки обґрунтоване розроблення фінансової стратегії може значно спростувати процедуру її реалізації на підприємстві, а також не вимагатиме постійного коригування. Отже, ефективна реалізація фінансової стратегії є основою для пошуку шляхів удосконалення фінансової діяльності підприємства загалом.

Для забезпечення досягнення стратегічної мети підприємства його фінансова стратегія має сприяти вирішенню певних завдань. Основні завдання фінансової стратегії підприємства за О. Гончаренко [1, с. 38]: визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей; визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами; фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу; вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розроблення та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості; розроблення способів виходу з кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

Слід зазначити, що фінансова стратегія відіграє першорядну роль у системі управління підприємством ще з урахуванням того, що вона виконує низку важливих функцій. Так, за результатами аналізу [8, с. 175] встановлено, що фінансова стратегія підприємства виконує такі функції, як: формування та ефективне

використання фінансових ресурсів; виявлення найефективніших напрямів інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках; відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства; визначення загроз із боку конкурентів, правильний вибір напрямів фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами; створення та підготовка стратегічних резервів; ранжування та поетапне досягнення мети. Наведений перелік функцій може бути збільшено або зменшено залежно від специфіки діяльності підприємства та відповідних ринкових умов його функціонування на ринку.

Зауважимо, що серед дослідників та економістів не існує єдиної точки зору щодо виділення видів фінансової стратегії підприємства. Наприклад, Т. Данилова [9] визначає чотири види фінансової стратегії: агресивну, помірно агресивну, консервативну та розвинуту. Своєю чергою, Н. Ілишева [10] наголошує на існуванні лише двох видів фінансової стратегії: загальної фінансової стратегії і фінансової стратегії окремих завдань, що розробляється для досягнення конкретних цілей і завдань, а також є компонентом загальної фінансової стратегії. Викладене вище доцільним робить виокремлення основних класифікаційних ознак для визначення виду фінансової стратегії [11]: галузева орієнтація, вид, розмір і характер діяльності підприємства, рівень ризику стратегічних фінансових рішень, стан підприємства в конкурентному середовищі та позиція на

окремому сегменті ринку, спрямованість генеральної стратегії, період реалізації вибраної стратегії.

Значної уваги потребує обґрунтування організаційно-економічного механізму розроблення фінансової стратегії підприємства з його подальшою деталізацією, що є ключовим складником системи управління підприємством з огляду на забезпечення і підтримку його довготривалого сталого функціонування за рахунок посилення конкурентних ринкових позицій через поліпшення загального економічного стану. З огляду на зазначене, у статті наведено інтерпретацію організаційно-економічного механізму розроблення фінансової стратегії підприємства, композитними блоками якого є теоретичне забезпечення та практична реалізація (рис. 2).

Блок теоретичного забезпечення об'єднує мету, підходи, принципи і методи, що дають змогу ефективно здійснювати розроблення фінансової стратегії. Так, доцільність впровадження комплексного, системного, управлінського підходів під час формування фінансової стратегії зумовлена тим, що, по-перше, обґрунтування та безпосередній вибір адекватної фінансової стратегії зорієнтовані на комплексне узгодження зі стратегіями інших стратегічних рівнів; по-друге, фінансова стратегія є інтегрованим складником системи управління підприємством, що дає змогу забезпечити її перманентно гармонійний розвиток; по-третє, фінансова стратегія підприємства є результатом безперервних взаємопов'язаних управлінських дій та рішень, що спрямовані на досягнення цілей діяльності підприємства.

Ґрунтуючись на результатах дослідження та діагностики характерних ознак функціонування вітчиз-

няних підприємств, для підвищення результативності їхньої діяльності автором статті запропоновано базові принципи розроблення фінансової стратегії, врахування яких дасть керівникам підприємств змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення. Інтерпретацію принципів наведено нижче.

1. Принцип обґрунтованості. Розроблення та впровадження фінансової стратегії потребує прийняття обґрунтованого управлінського рішення, що слугуватиме гарантією стійкого розвитку підприємства, у тому числі дасть змогу створити позитивні умови для максимізації прибутку підприємства, мінімізації витрат, а також сприятиме підвищенню його ринкової вартості.

2. Принцип комплексності. Фінансова стратегія враховує реальний економічний стан підприємства на відповідному етапі його життєвого циклу та є частиною його фінансової політики.

3. Принцип системності. Фінансова стратегія безпосередньо впливає на всі стратегічні рівні управління підприємством, а саме на корпоративний, функціональний та бізнес-рівень, тобто є невід'ємною компонентою системи управління підприємством, раціональна організація якої дає змогу досягти намічених цілей за оптимальний проміжок часу.

4. Принцип адаптивності. Адаптація фінансової стратегії підприємства до нестабільного зовнішнього середовища шляхом її корегування та оновлення, базуючись на аналізі своєчасності та доцільності її впровадження.

5. Принцип ефективності. Коректне визначення фінансової стратегії забезпечує стабільний ефективний розвиток підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективах і сприяє посиленню фінансового потенціалу, оскільки є дієвим важелем управління ним.

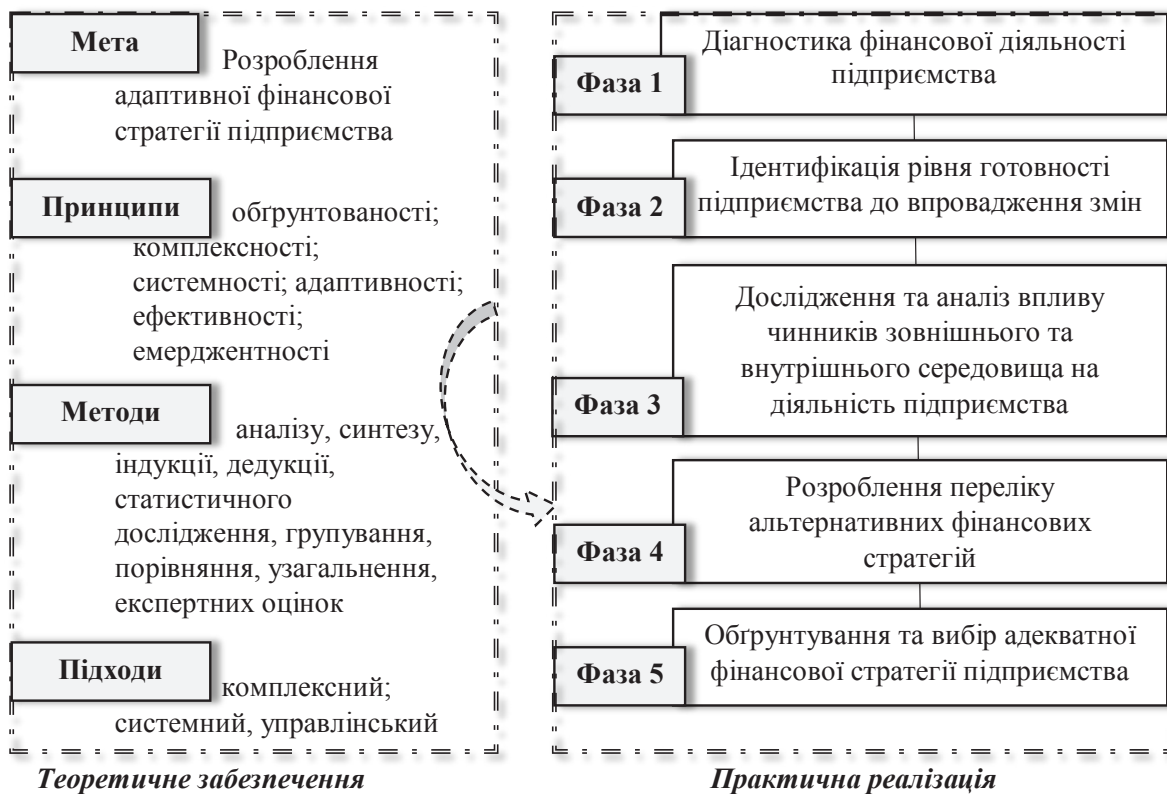


Рис. 2. Організаційно-економічний механізм розробки фінансової стратегії підприємства

Джерело: розроблено автором

6. Принцип емерджентності. Розроблення фінансової стратегії забезпечує своєчасну реакцію підприємства на біфуркаційні ринкові зміни, зокрема відповідає за здатність до швидкого пристосовуватися його діяльності на перманентні зміни впливу чинників зовнішнього середовища.

Розроблення фінансової стратегії підприємства супроводжується використанням методів аналізу, синтезу, індукції, дедукції, статистичного дослідження, групування, порівняння, узагальнення, експертних оцінок, що дають змогу здійснювати діагностику результатів діяльності підприємства, проводити моніторинг змін у фінансовому становищі підприємства та ідентифікувати ступінь і характер впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на нього, вибирати адекватну фінансову стратегію підприємства зі сформованого переліку альтернативних, здійснювати порівняльну характеристику конкурентоспроможності підприємства з його пріоритетними конкурентами в галузі за результатами впровадження певної фінансової стратегії відповідно до кожної з п'яти фаз блоку практичної реалізації організаційно-економічного механізму розроблення фінансової стратегії підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Досліджено та проаналізовано особливості трактування дефініції «фінансова стратегія» вітчизняними та зарубіжними науковцями, що дало змогу констатувати її багатоаспектність, а також установити те, що вона є підґрунтям для здійснення ефективної діяльності підприємства. Визначено місце фінансової стратегії підприємства та графічно інтерпретовано підпорядкованість функціональної фінансової стратегії корпоративній, а також розглянуто особливості її формування з урахуванням впливу SLEPT-чинників, стейкхолдерів, споживачів, конкурентів, постачальників, посередників, контактних аудиторій, стану ресурсозабезпеченості підприємства. Виявлено основні завдання фінансової стратегії підприємства, наведено перелік її функцій, а також виокремлено основні класифікаційні ознаки для визначення її виду. На базі дослідження та діагностики характерних ознак функціонування вітчизняних підприємств запропоновано та інтерпретовано організаційно-економічний механізм розроблення фінансової стратегії підприємства, композитними блоками якого є теоретичне забезпечення та практична реалізація.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. Вип. 1. № 56. С. 35-40.
2. Веретенникова Г.Б. Формування фінансових стратегій промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Харків, 2005. 21 с.
3. Путятин Ю.А., Пушкарь А.И., Тридід А.Н. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия : монография. Харьков, 2000. 488 с.
4. Clarke R.G., Wilson B.D., Daines, R.H. Strategic financial management. Homewood, Illinois : Irwin, 1988. 241 p.
5. Наторіна А.О. Теоретичні та практичні аспекти вибору маркетингової товарної стратегії підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 98-106. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/seru_2015_36_13 (дата звернення: 15.06.19).
6. Pavlíček J. Corporate Financial Strategy in SMEs. *Proceedings of the World Congress on Engineering*. 2009. Vol. II. URL: http://www.iaeng.org/publication/WCE2009/WCE2009_pp1356-1358.pdf (application date: 15.06.19).
7. Гудзь О.І. Формування фінансової стратегії підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. № 24-1. С. 107-110. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-1-2017/25.pdf> (дата звернення: 15.06.19).
8. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2003. С. 328.
9. Данилова Т.Н. Стратегия инвестирования – институциональный подход. *Финансы и кредит*. 2004. № 9 (147). С. 2-8.
10. Илышева Н.Н. Финансовая стратегия организации: понятие, содержание и анализ. *Финансы и кредит*. 2004. № 17 (155). С. 8-17.
11. Пашенко О.В. Генезис сутності фінансової стратегії. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2015. № 1. С. 246-255.

Золотарьова О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет

Лола І.В., Біленко Т.Є.
магістранти,
Дніпровський державний технічний університет

Zolotaryova Olga,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting,
Dniprovsk State Technical University

Lola Ilya, Bilenko Tatyana,
Graduate Students of the Department of Finance and Accounting,
Dniprovsk State Technical University

ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ: СУТНІСТЬ, ЧИННИКИ ПОЯВИ В КРЕДИТНОМУ ПОРТФЕЛІ ТА УПРАВЛІННЯ

Золотарьова О.В., Лола І.В., Біленко Т.Є. Проблемні кредити: сутність, чинники появи в кредитному портфелі та управління. Ефективне управління проблемними кредитами є обов'язковою умовою збереження фінансової стабільності банків. тому для подолання наслідків кризових явищ у банківській системі України вкрай необхідні поліпшення систем корпоративного ризик-менеджменту банків з урахуванням уроків кризи та запозичення кризового зарубіжного досвіду у сферу управління проблемними кредитами для відновлення ефективного кредитування суб'єктів економічної діяльності й населення. Отже, особливо актуальними є проблеми побудови ефективної системи управління проблемними кредитами, пошуку шляхів удосконалення роботи з проблемною заборгованістю, розроблення нових методів її погашення з метою мінімізації втрат банку. У статті визначено економічну сутність та складові елементи проблемних кредитів, розглянуто передумови та чинники виникнення проблемних позик в кредитному портфелі банку, виділено головні елементи системи управління проблемними кредитами банку.

Ключові слова: проблемні кредити, банк, кредитний портфель, чинники, заборгованість, управління.

Золотарева А.В., Лола И.В., Биленко Т.Е. Проблемные кредиты: сущность, факторы появления в кредитном портфеле и управление. Эффективное управление проблемными кредитами является обязательным условием сохранения финансовой стабильности банков, поэтому для преодоления последствий кризисных явлений в банковской системе Украины крайне необходимо улучшение систем корпоративного риск-менеджмента банков с учетом уроков кризиса и заимствования кризисного зарубежного опыта в сфере управления проблемными кредитами для восстановления эффективного кредитования субъектов экономической деятельности и населения. Итак, особенно актуальными являются проблемы построения эффективной системы управления проблемными кредитами, поиска путей совершенствования работы с проблемной задолженностью, разработки новых методов ее погашения для минимизации потерь банка. В статье определены экономическая сущность и составляющие элементы проблемных кредитов, рассмотрены предпосылки и факторы возникновения проблемных займов в кредитном портфеле банка, выделены основные элементы системы управления проблемными кредитами банка.

Ключевые слова: проблемные кредиты, банк, кредитный портфель, факторы, задолженность, управление.

Zolotaryova Olga, Lola Ilya, Bilenko Tatyana. Problem loans: the nature, factors of occurrence in the loan portfolio and management. Effective management of problem loans is a prerequisite for maintaining the financial stability of banks. As actual reality shows, the growth of problem loans in the total portfolio of the banking system leads to an increase in non-working assets, greatly reduces the possibility of financing the national economy. Indicators of problem loans in the banking system of Ukraine exceed the level of similar indicators of banking systems of developed countries. Accordingly, a sufficiently high level of problem loans creates some difficulties for banks, namely, a lack of income, a breach of scheduled repayment of placed assets, financial expenses for legal proceedings and the formation of reserves, as well as losses that arise from non-repayment of loans. It should be emphasized that problem loans in the bank do not arise suddenly, this is preceded by certain factors, the very category of "problem loan" requires a complex of measures to repay loans in order to eliminate possible economic losses of the bank. The problem loans management system should be regularly monitored and transformed according to the current

state of the loan portfolio. The task of management in the management of problem loans is to minimize losses on bank lending operations through an appropriate management system. Therefore, in order to overcome the consequences of crisis phenomena in the banking system of Ukraine, it is extremely necessary to improve the systems of corporate risk-management of banks taking into account the lessons of the crisis and borrowing crisis foreign experience in the area of problem loans management in order to restore effective lending to economic entities and the population. Therefore, the problem of building an effective system for managing problem loans, seeking ways to improve work with problem debts, and developing new methods for its repayment in order to minimize bank losses is particularly relevant. The article defines the economic essence and components of the problem loans, considers the prerequisites and factors of the emergence of problem loans in the bank's loan portfolio, identifies the main elements of the system for managing the problem loans of the bank.

Key words: problem loans, bank, loan portfolio, factors, indebtedness, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для забезпечення максимального рівня дохідності кредитного портфеля банки мають здійснювати регулярний моніторинг його стану і постійно відстежувати сигнали, які свідчать про виникнення можливих ускладнень із погашенням відсотків або заборгованості за кредитом із боку позичальників у встановлений строк. Належним чином організована робота з кредитного моніторингу дає можливість своєчасно виявити сигнали про виникнення проблем із погашенням заборгованості за кредитом і вжити відповідних заходів, спрямованих на мінімізацію втрат банку. Але незалежно від рівня організації кредитного моніторингу та ефективності методів управління кредитним портфелем усі банки так чи інакше стикаються з проблемою неповернення кредитів.

Таким чином, на сучасному етапі однією з найгостріших проблем функціонування банківської системи України є побудова обґрунтованої системи управління проблемними кредитами, оскільки високий рівень боргу, недосконале управління кредитними ризиками в банківських установах, суттєве погіршення якості кредитних портфелів не тільки ускладнює подальшу кредитну діяльність банку, а й негативно впливає на міжнародний імідж усієї банківської системи.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Категоріальній визначеності поняття «проблемні кредити» та дослідженню принципів їх управління приділяють увагу у своїх працях такі науковці: О.С. Бажанов [1], Т.М. Болгар [2], Л.А. Бондаренко [3], І.О. Голосенін [4], М.І. Крупка [5], О.О. Коць [6], Ю.І. Осечко [7], А.В. Олійник [8], Л.О. Примостка [9], П.М. Чуб [10], О.Р. Яременко [11] та ін. Вони обґрунтовують необхідність ретельного вивчення особливостей побудови систем управління проблемними кредитами банку, пошуку ефективного інструментарію мінімізації втрат під час здійснення кредитних операцій. Однак наявні підходи потребують систематизації та адаптації до сучасних умов функціонування банківської системи та окремих банківських установ.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті – визначити економічну сутність і різновиди проблемних кредитів, чинники їх появи в кредитному портфелі банку та основні елементи системи управління проблемними кредитами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Перш за все доцільно розглянути існуючі підходи до визначення сутності проблемних кредитів. Глибше розкрити зміст поняття «проблемного кредиту» можна через аналіз його окремих складників. Так, слово «актив» (від латинського «діяльний») являє собою сукупність майна та грошових коштів, які належать підприємству, фірмі (будівлі, споруди, автомобілі й обладнання, матеріальні запаси, банківські вклади, цінні папери, патенти, авторські права, в які вкладені кошти власників, власність, що має грошову оцінку). «Проблема» (з грецької – перепона, завдання) у широкому значенні – складне теоретичне чи практичне питання, яке потребує вивчення, розв'язання; у науці – це протиріччя, яке виникає за наявності протилежних позицій під час пояснення якихось явищ, об'єктів, процесів, що потребує адекватної теорії для його розв'язання [12].

На думку Т. Коха, кредити вважаються проблемними, коли вони не погашаються відповідно до умов первинної угоди або інших прийнятих способів [1, с. 128]. Ч. Войфел вважає, що проблемний кредит – це кредит, для погашення якого у позичальника немає фінансових можливостей [1, с. 129].

На думку значної кількості вітчизняних авторів, проблемний кредит – це кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, які дають змогу банку мати сумнів щодо повернення кредиту [2, с. 143; 7, с. 35; 9, с. 192]. Тобто у разі відхилення від терміну повернення, обумовленого в кредитному договорі, чи запланованого графіка погашення по кредиту, а також у разі інших негативних змін у стані позичальника пропонується переводити кредит у розряд проблемних.

О.С. Бажанов стверджує, що проблемний кредит – це кредит, наданий банком позичальнику, стосовно якого, на думку кредитного органу банку, існує суттєвий ризик невиконання або сумнівні стосовно виконання ним прийнятого на себе зобов'язання внаслідок дії економічних, юридичних та соціальних чинників, у результаті чого робота з його повернення потребує здійснення низки заходів [1, с. 130].

Цікавим є авторський підхід до тлумачення цієї категорії О.О. Коць, І.П. Ільчука, О.В. Карпів, які визначають проблемний кредит як економічні відносини між банком і позичальником, під час яких порушується принцип поверненості, а саме порушення цього принципу кредитування зумовлює виникнення потреби щодо вжиття заходів організаційного та адміністративно-правового характеру задля повернення

суми кредиту, нарахованих процентів, а також витрат банку на вжиття додаткових заходів щодо повернення наданих у кредит коштів [6, с. 809].

У сучасній банківській практиці досить часто до проблемних кредитів відносять «недіючі» або прострочені кредити незалежно від ступеня ризику, а також кредити, за якими обліковуються прострочені, сумнівні, безнадійні або несплачені доходи незалежно від їх категорії ризику [13]. Проте фактично до проблемних кредитів відносять виключно суму прострочених платежів за кредитом згідно з даними бухгалтерської звітності, а не загальний обсяг кредитів, за якими є прострочення.

Міжнародний валютний фонд рекомендує тривірневу класифікацію з виділенням категорій: а) кредити, що викликають побоювання (нестандартні), «наявна можливість збитків банку», «неадекватна сила позичальника»; б) сумнівні кредити з погляду стягнення або повернення всієї суми через ліквідацію; ймовірність збитків надзвичайно висока; в) збиткові кредити, які не мають ринкової вартості [14].

На нашу думку, проблемний кредит – це кредит, за яким установлено ознаки проблемності повернення, тобто є значні порушення строків зобов'язань перед банком, своєчасно не проведені один чи кілька платежів, спостерігається втрата якості чи вартості забезпечення, виникли ознаки погіршення фінансового стану у позичальника або наявна негативна інформація про його нездатність виконати свої зобов'язання та інші обставини, які дають змогу банку мати сумнів щодо повернення кредиту та потребують ужиття комплексу заходів. Відповідно, ми розглядаємо проблемні кредити у взаємозв'язку із симптомами або ознаками їх появи та акцентуємо увагу на важливості негайного й обов'язкового втручання менеджменту у цей процес.

Отже, не можна заперечити той факт, що проблемні кредити здебільшого не виникають зненацька. Існує багато попереджень, які свідчать про те, що фінансовий стан позичальника погіршується, що наданий йому кредит може бути не повернений у визначений строк, або зовсім не повернений. Ці попередження працівник банку повинен уміти вчасно розпізнавати. Досвідчений працівник банку може ще на ранній стадії помітити ознаки процесу виникнення фінансових труднощів та вжити заходів щодо виправлення такої ситуації і захисту інтересів банку.

Серед головних ознак, які можуть свідчити про виникнення проблемної заборгованості, слід виділити: затримки у платежах позичальника за кредитом; несплату процентів чи неповернення основної суми заборгованості або її частини; несприятливу зміну вартості забезпечення кредиту; більш низькі, ніж передбачалося, надходження на рахунок позичальника; припинення контактів позичальника з банком; погіршення стану розвитку галузі; зміну вартості забезпечення; зменшення надходжень коштів на рахунок позичальника; втрату ринків збуту позичальником; втрату постачальників, покупців; зміну керівництва позичальника; зміну сфери діяльності позичальника; погіршення фінансового стану клієнта тощо; погіршення фінансових показників, що відображають фінансовий стан позичальника.

Важливим є також виділення чинників, які впливають на виникнення проблемних кредитів. За позицією У.В. Владичина, труднощі з погашення кредитів

можуть виникати з різних причин, найпоширенішими з яких є: помилки самого банку під час розгляду кредитної документації, оцінювання кредитоспроможності позичальника та розроблення умов кредитної угоди, недостатній подальший контроль; неефективна робота банків, що отримав кредит, проблеми, що не контролюються ні банком, ні позичальником [15, с. 108]. Він пропонує виділити зовнішні і внутрішні чинники, пов'язані з позичальником та кредитором. Схожі групи чинників виділяє і В.Я. Вовк [16, с. 58]. За підходом О.Є. Бажанова мають місце керовані чинники, які знаходяться в межах впливу банку, та некеровані – поза його впливом [1, с. 131].

На нашу думку, чинники, що призводять до виникнення проблемних кредитів, умовно можна згрупувати так: 1) екзогенні, або некеровані, на які банк не може впливати і має пристосовуватися: а) пов'язані із зовнішнім середовищем – погіршення макроекономічної кон'юнктури й ділової активності у галузях, де клієнтом здійснюються ділові операції, негативні (для боржника) зміни економічного законодавства й політичної ситуації; б) пов'язані з діяльністю позичальника – неякісний менеджмент, зниження якості продукції, прорахунки в маркетингу, послаблення контролю над станом фінансів, що виявляється у зростанні дебіторської заборгованості і невиробничих витрат; 2) ендогенні, або керовані, – відображають кредитну політику банку, невірна оцінка кредитоспроможності, кредитування інсайдерів та самокредитування, прагнення виконати план за будь-яку ціну, недостатня інформація щодо кредитної справи, покладання на усну інформацію позичальника, відсутність регулярного кредитного моніторингу, надання спекулятивних кредитів, надання кредитів без забезпечення або під неліквідну заставу, відсутність перевірки гарантів та поручителів, видача кредитів на погашення інших, надання значних сум одному позичальнику, сфері діяльності [9, с. 102].

Як свідчить практика, велика кількість проблемних кредитів призводить до падіння довіри до банку з боку вкладників та акціонерів, виникнення проблем із платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації банку. Відповідно, проблемний кредит вимагає проведення комплексу заходів організаційного та адміністративно-правового характеру щодо повернення кредитних коштів для усунення можливих збитків банку. У кожному банку має бути розроблений свій комплекс заходів, що застосовується по відношенню до кожної категорії проблемних кредитів, відпрацьовані алгоритми взаємодії підрозділів у разі появи тих чи інших ознак, варіанти поведінки залежно від ступеня ефективності застосовуваних заходів.

Завдання менеджменту під час управління проблемними кредитами полягає у мінімізації збитків за кредитними операціями банку за допомогою відповідної системи управління [17, с. 25]. На нашу думку, система управління проблемними кредитами – це поєднання організації управління, механізму управління, об'єкта та суб'єкта управління. Суб'єктами управління процесом повернення проблемних кредитів банку є підрозділи банку та відповідальні працівники. Об'єктом управління проблемними кредитами банку є внутрішні чинники появи проблемних кредитів.

Схематично процес управління проблемними кредитами представлено на рис. 1.

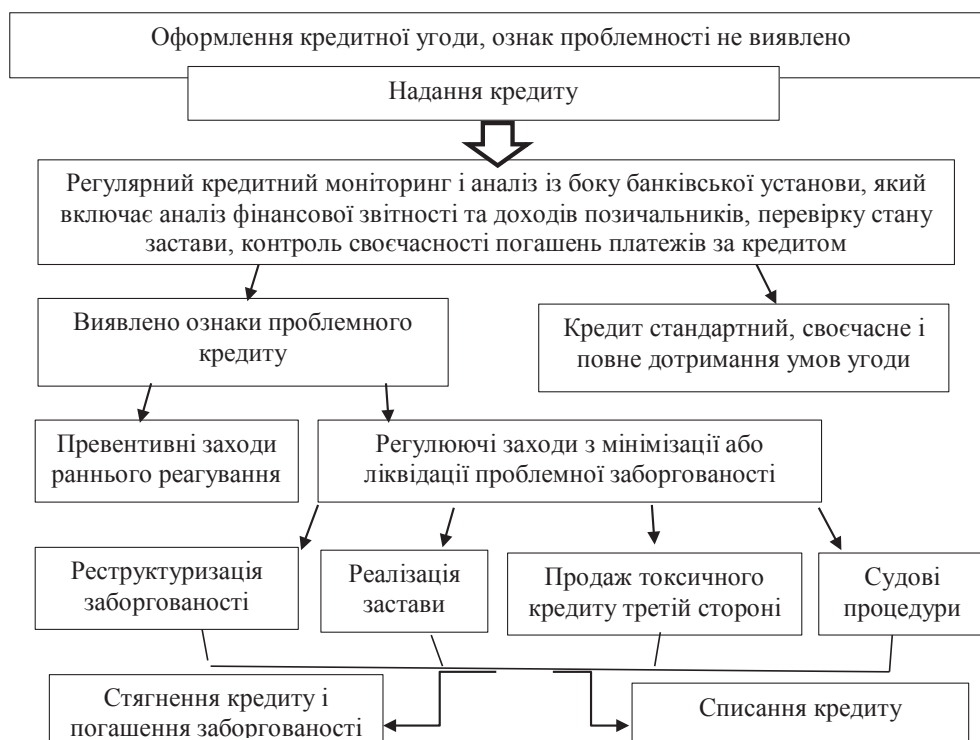


Рис. 1. Схема процесу управління проблемними кредитами в банку

На нашу думку, головними напрямками вдосконалення діючої у вітчизняних банках системи управління проблемними кредитами мають бути такі: по-перше, необхідно розвивати методичне забезпечення управління проблемними кредитами банку; по-друге, необхідно впроваджувати модель оцінки вартості проблемних кредитів у банку для прийняття рішення про подальшу роботу з проблемними кредитами та прогнозування їхньої частки в кредитному портфелі банку; по-третє, розробляти адресні шляхи мінімізації кредитних ризиків для зниження втрат банку; по-четверте, активніше звертатися до запозичення зарубіжного досвіду управління проблемними кредитами.

Отже, з усього вищенаведеного можна зробити висновок, що проблемні кредити в банку не виника-

ють несподівано, цьому передують визначені чинники, сама ж категорія проблемного кредиту вимагає проведення комплексу заходів щодо повернення кредитних коштів для усунення можливих економічних збитків банку. Система управління проблемними кредитами має підлягати регулярному моніторингу та трансформуватися відповідно до поточного стану кредитного портфеля.

Дані, які характеризують динаміку активів та обсягів кредитування комерційних банків України в 2008-2019 рр., наведено в табл. 1 [18].

Із табл. 1 видно, що з 01.01.2008 по 01.01.2019, тобто за 12 років, активи банків у цілому зросли на 761 368 млн. грн, або в 2,27 рази, обсяг кредитного портфеля у цілому збільшився за цей період на

Таблиця 1

Динаміка кредитування комерційних банків України в 2008-2019 рр., млн грн

Період	Активи (усього)	Надані кредити	Кредити суб'єктам господарювання	Кредити фізичним особам	Резерви за активними операціями банків
на 1.01.2008	599396	485368	276184	153633	20188
на 1.01.2009	926086	792244	472584	268857	48409
на 1.01.2010	880302	747348	474991	222538	122433
на 1.01.2011	942088	755030	508288	186540	148839
на 1.01.2012	1054280	825320	580907	174650	157907
на 1.01.2013	1127192	815327	609202	161775	141319
на 1.01.2014	1278095	911402	698777	167773	131252
на 1.01.2015	1316852	1006358	802582	179040	204931
на 1.01.2016	1254385	1009768	830632	175711	321303
на 1.01.2017	1256299	1005923	847092	157385	484383
на 1.01.2018	1336358	1042798	870302	170938	516985
на 1.01.2019	1360764	1118618	919054	196634	555871
Відхилення абс.	761368	633250	642870	43001	535683
Відхилення відн.	2,27	2,30	3,33	1,28	27,53

633 250 млн. грн, або в 2,30 рази. Кредити фізичним особам збільшилися на 43 001 млн. грн, або в 1,28 рази, а суб'єктам господарювання – на 642 870 млн. грн, або в 3,33 рази. Таким чином, кредити суб'єктам господарювання зростали більш швидкими темпами порівняно з населенням. Причому вони за своїм обсягом перевищували величину кредитів фізичним особам у середньому в 15 разів.

Структура кредитних вкладень комерційних банків залежно від сфери надання дає змогу стверджувати, що нині найбільш популярним є кредитування торгово-посередницької діяльності, легкої та харчової промисловості.

Запровадження Постанови № 351 та перехід банківської системи на міжнародну практику визначення non-performing exposures/loans (NPE/NPL) дали змогу оцінити реальний рівень непрацюючих кредитів в Україні [19]. Зокрема, недійсними визнаються кредити з простроченням платежу понад 90 днів (30 для банків) або за якими погашення боргу мало ймовірно без справляння забезпечення. Непрацюючими є кредити, за якими відбулася подія дефолту. Дефолт визначається фактом прострочення платежу за активом понад 90 днів (30 для банків-боржників) або тоді, коли вчасне погашення боргу позичальником є мало ймовірним без стягнення забезпечення.

Їхня частка виявилася найбільшою у світовій практиці за всю історію спостережень, оскільки вони останніми роками перевищували 50% портфеля (рис. 2) [18].

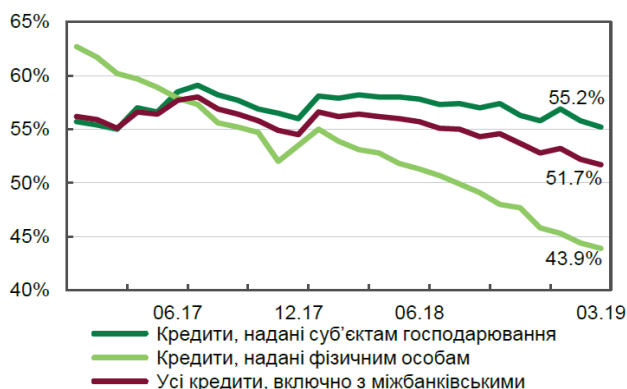


Рис. 2. Динаміка питомої ваги непрацюючих кредитів в Україні в 2017-2019 рр.

Основними причинами зростання частки проблемних або непрацюючих кредитів та стримування кредитування економіки в Україні є такі: посилення інфляційних і девальваційних очікувань, що зумовлює зменшення кількості платоспроможних позичальників;

нестача кредитних ресурсів через слабку внутрішню ресурсну базу; недосконалість методів управління кредитними ризиками та механізмів повернення кредитів неплатоспроможними позичальниками, а також проблеми з реалізацією заставленого майна чи неможливість реалізувати інші форми заставного забезпечення банківських позик, що призводить до зниження якості наявних активів та до збільшення обсягів і частки проблемних кредитів; незадовільний рівень захисту прав кредиторів і позичальників; економічна та політична ситуація в країні, а також інші форс-мажорні обставини, через які позичальник не в змозі згенерувати достатній грошовий потік для покриття кредиту; низька ринкова вартість або недостатня ліквідність заставного майна в разі неповернення кредиту; неграмотне управління фінансовою діяльністю позичальника, що призводить до непередбачених збитків.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні кредитна діяльність кожного комерційного банку, як ми вважаємо, повинна бути спрямована на подолання та зниження гостроти економічної та політичної кризи, нівелювання її руйнівного впливу як на економіку в цілому, так і на банківську систему. Для цього необхідне підтримання доступу банківських установ до джерел фінансування, що є ключовою умовою пом'якшення наслідків фінансової кризи. Крім того, НБУ повинен своєчасно застосовувати різноманітні механізми «кредитування надзвичайного стану» і виконувати для банків роль кредитора «останньої інстанції», що компенсуватиме їм вплив внутрішніх депозитів і припинення зовнішнього фінансування. Поєднання цих заходів на макроекономічному рівні та нові підходи до змісту, спрямованості механізму реалізації кредитної діяльності кожною банківською установою дадуть змогу сприяти найскорішому подоланню кризових явищ та поверненню банківської системи України на шлях стабільного, а потім і динамічного розвитку.

З іншого боку, вкрай необхідним на рівні кожного банківського співробітника, передусім кредитного інспектора, є не просто формальне ставлення до оцінки кредитоспроможності позичальників і процесу кредитування у цілому, намагання підвищити рівень бонусів та відсоток виконання плану з кредитних операцій, а кваліфікована діагностика ознак проблемних кредитів, своєчасне виявлення підвищеного рівня кредитних ризиків і вжиття як превентивних заходів, так і оперативне застосування дієвих методів із мінімізації та ліквідації виявленої проблемної заборгованості з урахуванням провідного зарубіжного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Бажанов О.Є. Характеристика передумов виникнення проблемної заборгованості банків. *Економіка сьогодні: актуальні питання та перспективи*. 2012. № 1. С. 128-135.
2. Болгар Т.М. Проблемні кредити у банківській діяльності в умовах фінансової кризи : монографія / за ред. Т.М. Болгар. Кременчук : ПП Щербатих О.В., 2013. 372 с.
3. Бондаренко Л.А., Стародубцева Т.В. Оцінка портфеля проблемних кредитів комерційних банків України в контексті забезпечення стабільності банківської системи. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 2. С. 169-172.
4. Голосенін І.О. Уніфікація підходів до тлумачення проблемних кредитів. *Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України*. 2016. № 1. С. 18-29.
5. Крупка М.І., Баран О.Б. Економічна сутність проблемного кредиту у банківській діяльності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.2. С. 209-217.

6. Коць О.О., Ільчук П.Г., Карпів О.В. Сутність проблемних кредитів та управління ними. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 806–810. URL: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/152.pdf> (дата звернення: 10.06.2019).
7. Осечко Ю.І. Економічна сутність проблемних кредитів банку та їх класифікація. *Фінансовий простір*. 2016. № 1. С. 32-38.
8. Олійник А.В., Воловник І.В. Проблемні кредити та їх вплив на платоспроможність банків в Україні *Економіка і суспільство*. 2016. № 6. С. 300-307.
9. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / за ред. Л.О. Примостки ; 3-є вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2012. 338 с.
10. Чуб П.М., Ходакевич С.І. Проблемна кредитна заборгованість банків в Україні та світі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 18. С. 41-46.
11. Яременко О.Р., Костильова О.М. Проблемні кредити банків: визначення сутності та тенденції їх розвитку в умовах банківської кризи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 900-905.
12. Економічна енциклопедія / за ред. С.В. Мочерного. Київ : Академія, 2001. Т. 2. 848 с.
13. Глосарій банківської термінології. Недіючі кредити. *Офіційний сайт Національного банку України*. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459&cat_id=123218 (дата звернення: 05.06.2019).
14. Сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org>. (дата звернення: 10.06.2019).
15. Владичин У.В. Банківське кредитування / за ред. У.В. Владичина. Київ : Атіка, 2008. 648 с.
16. Вовк В.Я., Хмеленко О.В. Кредитування і контроль : навчальний посібник. Київ : Знання, 2008. 463 с.
17. Банківський менеджмент: питання теорії та практики : монографія / за заг. ред. О.А. Криклій. Суми : УАБС НБУ, 2011. 152 с.
18. Показники банківської системи. *Офіційний сайт Національного банку України*. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
19. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова Правління Національного банку України від 30 червня 2016 р. № 351. URL: zakon.rada.gov.ua/go/v0351500-16.

УДК 338.47

Золотарьова О.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет

Постольник Л.В.,

магістрант,
Дніпровський державний технічний університет

Zolotaryova Olga,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting,
Dniprovsk State Technical University

Postolnik Liliya,

Graduate Student of the Department of Finance and Accounting,
Dniprovsk State Technical University

АВТОТРАНСПОРТНЕ СТРАХУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Золотарьова О.В., Постольник Л.В. Автотранспортне страхування та напрями його розвитку в Україні. Збільшення кількості автотранспортних засобів за одночасного підвищення рівня аварійності на дорогах, погіршення криміногенної обстановки та, як один із наслідків, зростання кількості викрадень автомобілів вимагають створення надійного страхового захисту як самих транспортних засобів, так і життя та здоров'я громадян. Незважаючи на кардинальні позитивні зміни у сфері вітчизняного автотранспортного страхування, зокрема розвиток Інтернет-сервісу, впровадження провідного зарубіжного досвіду в процесі обслуговування, збільшення кількості страхових опцій для клієнтів, наявним є й вплив негативних чинників на цей страховий сегмент: низький рівень доходів населення та його обізнаності щодо доцільності звернення до страхування, економічна і політична нестабільність в державі. У зв'язку із цим навіть такий популярний вид вітчизняного страхування, як автотранспортне, вимагає дослідження його нагальних проблем, визначення напрямів розвитку в контексті загального піднесення страхового ринку в Україні. У статті проаналізовано сучасний стан справ у сфері вітчизняного автотранспортного страхування, висвітлено тенденції та показники діяльності за його основними видами (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта»). Окреслено проблемні питання автотранспортного страхування в Україні. Сформульовано головні напрями та перспективи розвитку даного виду вітчизняного страхування.

Ключові слова: автотранспортне страхування, страховий ринок, ризики, КАСКО, ОСЦПВ, ДТП, електронний поліс, «Зелена карта», напрями розвитку.

Золотарёва О.В., Постольник Л.В. Автотранспортное страхование и направления его развития в Украине. Увеличение количества автотранспортных средств при одновременном повышении уровня аварийности на дорогах, ухудшение криминальной обстановки и, как одно из следствий, рост числа угонов автомобилей требуют создания надежной страховой защиты как самих транспортных средств, так и жизни и здоровья граждан. Несмотря на кардинальные положительные изменения в сфере отечественного автотранспортного страхования, в частности развитие Интернет-сервиса, внедрение ведущего зарубежного опыта в процессе обслуживания, увеличение количества страховых опций для клиентов, налицо и влияние негативных факторов на этот страховой сегмент: низкий уровень доходов населения и его осведомленности о целесообразности обращения к страхованию, экономическая и политическая нестабильность в государстве. В связи с этим даже такой популярный вид отечественного страхования, как автотранспортное, требует исследования его насущных проблем, определения направлений развития в контексте общего подъема страхового рынка в Украине. В статье проанализировано современное состояние дел в сфере отечественного автотранспортного страхования, освещены тенденции и показатели деятельности по его основным видам (КАСКО, ОСАГО, «Зеленая карта»). Определены проблемные вопросы автотранспортного страхования в Украине. Сформулированы основные направления и перспективы развития данного вида отечественного страхования.

Ключевые слова: автотранспортное страхование, страховой рынок, риски, КАСКО, ОСАГО, ДТП, электронный полис, «Зеленая карта», направления развития.

Zolotaryova Olga, Postolnik Liliya. Auto transport insurance and directions of its development in Ukraine. The increasing of the number of vehicles while increasing the level of accidents on the roads, the deterioration of the crime situation and, as one of the consequences – the increase in the number of car thefts – requires the creation of

reliable insurance protection for both the vehicles and the life and health of citizens. Despite the dramatic positive changes in the field of domestic auto insurance, in particular: the development of Internet service, the introduction of leading foreign experience in the service process, an increase in the number of insurance options for customers, and there are negative factors affecting this insurance segment – low incomes of the population and its awareness of the advisability of turning to insurance; economic and political instability in the state. In this regard, even such a popular type of domestic insurance as auto transport requires the study of its urgent problems, the definition of development directions in the context of the general rise of the insurance market in Ukraine. The article analyzes the current state of affairs in the field of domestic auto insurance, including trends and performance indicators for its main types – CASCO, CCLI, Green Card. Identified problem issues of motor insurance in Ukraine. It should be noted that the dynamics of the auto transport insurance market in Ukraine is positive, and the development of competition among insurers continues. The future of this kind of insurance is directly linked to the introduction of domestic technology by domestic insurers, since innovations in this area will ensure: better and more complete satisfaction of the needs of customers, and, first of all, through the development of online insurance; gaining competitive advantage; increase in the amount of bonuses. The main directions and prospects of development of this type of domestic insurance are formulated: improvement of consumer rights protection system; promote promotion of financial literacy of the population; improvement of domestic legislation and amendments; the introduction of the system of "direct settlement of losses", strengthening of the guarantee functions of MTIBU on the obligations of insolvent insurers and insurers who have lost their membership in the bureau or are deprived of a license, reduced terms of payment of insurance indemnity and improving the quality of settlement of losses; introduction of standardization of insurers activity.

Key words: auto insurance, insurance market, risks, CASCO, CCLI, accidents, electronic policy, grain map, development directions.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процес зростання автомобільного парку в Україні зумовлює одночасне збільшення числа дорожньо-транспортних пригод та пов'язаних із ними збитків, заподіяних життю, здоров'ю й майну громадян. Окрім того, підвищена криміногенна обстановка останніми роками призводить до збільшення кількості угонів та викрадень автотранспортних засобів, що додатково загострює необхідність звернення громадян до вітчизняних страховиків для купівлі відповідних страхових продуктів і забезпечення впевненості у своїй безпеці та збереження майна.

Отже, створення надійного страхового захисту автотранспортних засобів, а головне – життя і здоров'я людей залишається одним із найважливіших завдань страхових компаній України.

Варто наголосити, що автотранспортне страхування на вітчизняному страховому ринку відіграє провідну роль, оскільки виступає найпопулярнішим і найдоступнішим сегментом в асортименті страхових продуктів в Україні, який достатньо легко продавати. Водночас, незважаючи на такі позитивні зміни у сфері вітчизняного страхування, як розвиток Інтернет-сервісу, врахування провідного зарубіжного досвіду в процесі обслуговування, збільшення кількості страхових опцій для клієнтів, продажі страхових продуктів гальмуються через низький платоспроможний попит населення, недостатній рівень обізнаності щодо особливостей і переваг страхування, економічну й політичну нестабільність у державі.

У зв'язку з вищенаведеним навіть галузь автотранспортного страхування потребує пильної уваги до її поточного стану та нагальних проблем, визначення стратегії її розвитку в контексті загального піднесення страхового ринку в Україні.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Розгляду актуальних питань автотранспортного страху-

вання приділили увагу у своїх працях такі науковці, як: В.Г. Бабенко-Левада [1], О.Д. Вовчак [2], Л.В. Временко [3], О.В. Залетов [4], О.В. Кнейслер [4], О.В. Марценюк-Розарьонова [5], Т.П. Моташко [5], Н.В. Приказюк [6], В.М. Стецюк [4], О.В. Шаталов [3]. Але сучасний стан справ у сфері автотранспортного страхування та реалії життя ставлять нові вимоги, які вимагають ретельного дослідження згаданої проблематики і формулювання головних напрямів його розвитку в Україні.

Формулювання завдання дослідження. Головна мета статті – висвітлення сучасного стану справ у сфері вітчизняного автотранспортного страхування та його головних видів, окреслення перспектив і напрямів його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до поставленої мети і завдань, передусім звернемося до розгляду останніх статистичних даних, які проілюструють реалії вітчизняного транспортного страхування.

Обсяг валових страхових премій з автострахування, включаючи КАСКО, ОСЦПВ і «Зелену карту», тільки за останній 2018 р. збільшився на 22,2%, до майже 13 млрд. грн, а обсяг валових страхових виплат зріс на 16,7%, до 5,8 млрд. грн. При цьому частка валових страхових премій і виплат по ОСЦПВ в автострахуванні становить 34,7% і 36,8% (табл. 1-2).

Надходження страхових премій КАСКО за 2018 р. збільшилися на 25,2% і становили 6,97 млрд. грн, зі страхування ОСЦПВ обсяг премій виріс на 20,1%, до 4,5 млрд. грн, зі страхування «Зелена карта» зростання премій становило 15,9%, або 1,5 млрд. грн.

Обсяг валових страхових виплат КАСКО за 2018 р. становив 3,1 млрд. грн (+ 20%), обсяг виплат за ОСЦПВ виріс на 13,6%, до 2,1 млрд. грн, обсяг виплат за «Зеленою картою» – 538 млн. грн (+10,5%). Рівень валових виплат за КАСКО на кінець 2018 р. становив 45,2%, за ОСЦПВ – 47,7%. Кількість укладених договорів ОСЦПВ у 2018 р. зросла на 349 тис. одиниць (+ 4,8%), до 7,68 млн. одиниць. За підсумками 2018 р. обсяг чистих премій

Таблиця 1

Структура валових премій з автотранспортного страхування в 2017–2018 рр.

Вид	Премії 2017 р., млн грн	Премії 2018 р., млн грн	Темп приросту премій, %
КАСКО	5 570	6 972	25,2
ОСЦПВ	3 745	4 499	20,1
Зелена карта	1 298	1 503	15,9
Усього	10 613	12 974	22,2

Джерело: складено авторами за даними [7]

Таблиця 2

Структура валових виплат з автотранспортного страхування в 2017–2018 р.

Вид	Виплати 2017 р., млн грн	Виплати 2018 р., млн грн.	Темп приросту виплат, %
КАСКО	2 624	3 149	20,0
ОСЦПВ	1 888	2 145	13,6
Зелена карта	487	538	10,5
Усього	4 999	5 832	16,7

Джерело: складено авторами за даними [7]

КАСКО становив 6 млрд. грн, за ОСЦПВ – 4,4 млрд. грн і зі страхування «Зелена карта» – 1,3 млрд. грн. Обсяг чистих виплат за КАСКО – 3,1 млрд. грн, ОСЦПВ – 2,1 млрд. грн і «Зеленою картою» – 366 млн. грн.

У табл. 3 наведено дані, які характеризують динаміку аварійності на дорогах України за останні п'ять років. Очевидно, що спостерігається скорочення за всіма наведеними показниками, проте дані все одно вражають: загальна кількість ДТП на кінець 2018 р. становила 150 120, у тому числі кількість ДТП із постраждалими – 24 294. При цьому, незважаючи на низхідну динаміку по аварійності у сфері автотранспортного страхування на кінець 2018 р., кількість дорожньо-транспортних пригод в Україні в I кварталі 2019 р., за офіційними даними Національної поліції, зросла на 1,8% (+606 ДТП), до 35,2 тис. ДТП. За січень-квітень 2019 р. сталося 47 445 ДТП, із них 6 307 – із потерпілими, в яких 822 людини загинули і 7 804 травмовано.

Перевищення швидкості стало причиною 35% ДТП, порушення правил маневрування – 20%, рух на перехрестях – 8%, перетин пішохідних переходів – 8%, недотримання безпечної дистанції – 6%. Серед ДТП із потерпілими 42% – ДТП за участю пішоходів, серед ДТП із загиблими – 45% пригод із пішоходами.

Таким чином, після стабільного зниження кількості ДТП протягом минулого року (загальна кількість ДТП зменшилася на 7,6%, кількість ДТП із потерпілими – на 10,7%) 2019 р. почався з негативної динаміки зростання аварійності. Частковою причиною цього може бути збільшення автотранспорту на дорогах України: кількість нових авто, реалізованих автодилерами за 2018 р., зросла майже на 80 тис. шт.

Виходячи з вищенаведеного, наголосимо, що страхування традиційно – один із механізмів фінансового

стимулювання населення для зниження аварійності на дорогах. Так, за безаварійне водіння страховик, як правило, надає клієнту бонус-малус – знижку від вартості поліса ОСЦПВ. Усе частіше для стимулювання безпечної поведінки водіїв на дорогах на допомогу приходять інноваційні технології – телематичні пристрої і різні мобільні додатки, які відстежують манеру їзди водія та формують страховий тариф з її урахуванням. Акуратні водії з передбачуваною манерою їзди отримують нижчу ціну на страховку. Сьогодні подібні програми вже застосовуються в добровільних видах автострахування, але коло їх можливого застосування набагато ширше [5].

Серйозною проблемою у сфері транспортного страхування є зростання збитковості страхування ОСЦПВ. У цілому по ринку цей показник уже перевищив 50%, а по окремих страхових компаніях досяг 70%. При цьому середній страховий платіж в Україні не перевищує 17 євро, що не дає змоги страховикам забезпечити якісний і справедливий страховий захист [7]. Тому, впроваджуючи подальші зміни на ринку ОСЦПВ у частині відмови від страхової виплати з франшизою і перехід до відновлення авто замість виплати компенсації заподіяної шкоди, важливо орієнтуватися на актуальні особливості розвитку ринку і прагнути до встановлення таких тарифів і коефіцієнтів, які стимулювали б водіїв до зниження аварійності та смертності на дорозі. Страхування повинно стати фінансовим механізмом захисту від ризику ДТП, компенсувати заподіяну шкоду. Крім того, терміни виплат повинні бути скорочені, а пряме врегулювання має стати доступним будь-якому водієві.

За I квартал 2019 р. українськими страховиками було укладено майже 1,77 млн. договорів ОСЦПВ, що на 8,7% більше, ніж у відповідному періоді 2018 р.

Таблиця 3

Динаміка аварійності у сфері автотранспортного страхування в 2014–2018 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. від 2014 р.	Приріст 2018 р. до 2014 р.
Кількість травмованих осіб	32352	31600	33613	34677	30884	-1468	-4,5
Кількість загиблих осіб	4464	4003	3410	3432	3350	-1114	-25,0
Усього ДТП	153205	138536	158776	162526	150120	-3085	-2,0
Усього ДТП з постраждалими	26160	25493	26782	27220	24294	-1866	-7,1

Джерело: складено авторами за даними [8]

Сума нарахованих страхових премій зросла на 18,8%, до 1,08 млрд. грн. Кількість вимог, урегульованих страховиками ОСЦПВ, становила понад 34 тис. шт., сума страхових відшкодувань зросла на 7,8% і становила майже 594,3 млн. грн. Лідерами ринку ОСАЦВ у I кварталі 2019 р. по сумі страхових премій стали СГ «ТАС», НАСК «Оранта» і «УПСК», лідерами за сумою виплат – СГ «ТАС», НАСК «ОРАНТА» та «ПЗУ Україна» [9].

Середній термін урегулювання страхових вимог за шкоду, заподіяну майну, становив 76 дні (для вимог, урегульованих у термін до 365 днів), що на шість днів менше, ніж у попередньому IV кварталі 2018 р. У рамках системи прямого врегулювання середній строк отримання виплати становить 62 дні. Частка звернень, урегульованих у термін до 90 днів, збільшилася до 70,5%, тоді як у IV кварталі 2018 р. цей показник становив 68%. Уже традиційно лідером за термінами врегулювання є СК «АСКО-Донбас Північний» (42 дні), друге місце зайняла СТ «Гарантія» (48 днів), третє – СК «Універсальна» (55 днів).

МТСБУ оновило інформер «світлофор», який дає змогу страхувальнику подивитися оцінки фінансової стабільності страховиків й якості врегулювання страхових подій. Усього проаналізовано дані 51 страхової компанії – члена МТСБУ. Згідно з оцінкою за I квартал 2019 р.: 16 страховиків отримали найвищу («зелену») оцінку за всіма трьома показниками; жодна страхова компанія не отримала «червоне світло» за показником «оцінка діяльності страховика»; п'ять страховиків отримали незадовільну оцінку за показником «якість врегулювання збитків»; вісім страховиків – незадовільну оцінку за показником «рівень скарг від постраждалих і страхувальників». У цілому відбулося скорочення термінів виплат, поліпшення показників «світлофора», зниження рівня скарг. Більшість страхових компаній починає розуміти, що високий рівень сервісу, можливість запропонувати страхувальникам сучасні страхові рішення – значна перевага, що дає змогу залучати нових клієнтів і підтримувати лояльність тих, хто вже став клієнтом страхової компанії.

В Україні 7 лютого 2018 р., згідно з Розпорядженням Нацкомфінпослуг № 3631 від 31.08.2017, запроваджував електронний поліс ОСЦПВ – можливість для сучасного клієнта, який готовий укласти договір страхування on-line. Уведення електронного поліса не скасовує можливості укладення договорів страхування в паперовій формі. Право вибору форми договору ОСАЦВ залишається за споживачем страхових послуг. Через рік після введення в Україні електронного поліса (за показниками січня 2019 р.) електронні договори становили 7% від загальної кількості укладених договорів ОСЦПВ. Зараз 42 страховика укладають договори ОСЦПВ в електронній формі. На першу десятку страховиків припадає 370 тис. проданих е-полісів, або 80,4% усіх електронних продажів, на ТОП-20 – майже 97%, або 446 тис. полісів [10].

Ризики електронного поліса можна розглядати з декількох позицій. По-перше, нівелюється ризик фальсифікації договору ОСЦПВ, коли, наприклад, поліс укладається після ДТП, але датою початку дії вказується попередній день. З електронним полісом таке неможливо, працює актуалізація за часом. По-друге, знижується ризик існування помилкових сайтів страховика, тобто обман на довірі клієнта.

Служба безпеки МТСБУ буде постійно моніторити Інтернет-простір на предмет виявлення таких сайтів і застосовувати оперативні заходи. По-третє, це рівень захисту самої бази і від хакерських атак, і від шахраїв (передбачені системи захисту від DDOS-атак, фаєрволи, системи дублювання інформації і каналів доступу). Усе продумано і системно реалізовано для захисту від кібершахрайства [5].

Згідно з даними МТСБУ, українські страховики на 28 травня 2019 р. уклали понад 460 тис. електронних полісів ОСЦПВ і отримали 330 млн. грн. страхових премій. Через страхову платформу ЕВА реалізовано майже 100 тис. е-полісів на 66 млн. грн. Майже щомісяця спостерігається зростання кількості укладених електронних договорів на 30-35%. Станом на березень було продано 230 тис. е-полісів на 165 млн. грн., а за три місяці (березень-травень) приріст кількості договорів і премій становив 100%. Лідерами продаж електронних полісів ОСЦПВ на 28.05.2019 стали «ПЗУ Україна» (96 233 шт.), ВУСО (78 420 шт.), «Княжа» (57 084 шт.).

Кількість електронних договорів і надалі буде зростати завдяки активній роз'яснювальній роботі, яку ведуть страхові компанії та МТСБУ. МТСБУ відзначає ефективну співпрацю з Національною поліцією, співробітники якої зараз перевіряють наявність і валідність полісів ОСЦПВ шляхом запиту в ЦБД МТСБУ. Це дає змогу дати автовласникам упевненість у повній легітимності електронного полісу і відсутності будь-яких проблем у разі перевірки е-поліса співробітниками Нацполіції.

Значну частку автотранспортного страхування займає КАСКО. Лідерами із цього виду страхування є «АХА Страхування» (1 130 992 тис. грн. премій та 521 086 тис. грн. виплат), «Уніка» (740 611 тис. грн. премій та 395 481 тис. грн. виплат), «Арсенал Страхування» (638 673 тис. грн. премій та 986 тис. грн. виплат) [9].

«АХА Страхування» – єдина компанія на страховому ринку України, яка пропонує дану послугу в рамках програми «Каско Смарт». У 2018 р. кількість клієнтів, що користуються знижками за даною програмою, збільшилася на 44% порівняно з 2017 р. Суть програми «КАСКО Смарт»: до автомобіля підключається спеціальний телематичний пристрій (безкоштовно для клієнтів) [11], прилад підключається до OBD-роз'єму автомобіля, що дає йому змогу зчитувати показники водіння з приладів транспортного засобу; за допомогою скорингової системи отримані дані перетворюються на бали за безпечний рух, які надаються у страхову компанію і страхувальнику в мобільному додатку CASCO SMART. Пристрій не збирає відомості про місцезнаходження клієнтів, не стежить за ними, не передає куди-небудь особисті дані. Залежно від набраної кількості балів можна отримати знижку під час оплати останньої (четвертої) частини страхового платежу, або взагалі не оплачувати четвертий платіж. Протягом одного року страхування знижка може становити 30% від загального платежу. За відсутності збитків протягом трьох років страхування знижка на четвертий рік може становити 60% від загального платежу.

Упровадження інноваційних технологій такого рівня наближує Україну до світового рівня сервісу і сприяє залученню нових клієнтів до цієї сфери страхування.

За результатами аналізу стану та тенденцій на ринку «Зеленої карти» в Україні можна зробити

висновок, що сума нарахованих страхових премій за «Зеленою картою» в січні-квітні 2019 р. виросла на 36,38% порівняно з аналогічним періодом минулого року, до 588,8 млн. грн. Кількість договорів міжнародного страхування «Зелена карта», укладених компаніями – членами бюро, за чотири місяці 2019 р. збільшилася на 47,43%, до 299 531. При цьому розмір відшкодувань, сплачених за вимогами, зріс на 2,4%, до 3,694 млн. євро. Кількість оплачених вимог скоротилася на 7,58%, до 1,6 тис. Лідерами на ринку «Зеленої карти» є «Глобус» (316 057 тис грн премій та 38 700 тис грн виплат), «ТАС» (273 007 тис грн премій та 127 481 тис грн виплат), «Арсенал Страхування» (248 071 тис грн премій та 98 244 тис грн виплат) [9].

Нагадаємо, що вартість полісів «Зелена карта» в Україні з 15 лютого 2019 р. знижена на 5%. Вартість «Зеленої карти» в Україні на 15 днів для поїздок по Європі для легкових автомобілів знижується до 749 грн (раніше 790 грн), для автобусів – до 2816 грн (2968 грн), для вантажних автомобілів – до 1768 грн (1863 грн) [12].

Серйозною проблемою є фальсифікація полісів «Зелена карта». Уведення автоматизованої перевірки полісів – частина заходів, реалізованих МТСБУ в рамках програми «СТОПфальшивка», яка почала діяти з II півріччя 2015 р. для системного запобігання обігу фальшивих полісів. МТСБУ була зібрана і проаналізована інформація про результати перевірок сертифікатів «Зелена карта» на окремих автомобільних пунктах перетину державного кордону в шести прикордонних загонах, де в різні проміжки часу починаючи з 11 лютого 2019 р. прикордонного контролю та перевірки наявності поліса «Зелена карта» зазнали майже 175 тис авто української реєстрації. Із загальної кількості перевірених транспортних засобів понад 11 300 (6,5%) автомобілів були повернуті через відсутність «Зеленої карти». Нині ведеться спільна стратегічна робота в частині обміну даними та внесення змін до нормативних документів для забезпечення повно-

цінного механізму перевірки достовірності сертифікатів «Зелена карта».

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами проведених досліджень варто відзначити, що динаміка показників ринку автотранспортного страхування в Україні позитивна, продовжується розвиток конкуренції серед страховиків. Подальше майбутнє цього виду страхування безпосередньо пов'язане з упровадженням вітчизняними страховиками новітніх технологій, оскільки інновації у цій сфері забезпечать: більш якісне і повне задоволення потреб клієнтів, передусім за допомогою розвитку онлайн-страхування; отримання конкурентних переваг; підвищення обсягу премій. Але далеко не всі страховики сьогодні усвідомлюють важливість збільшення інвестицій у запровадження ІТ-систем і, таким чином, гальмують і свій розвиток, і розвиток ринку.

Для забезпечення надійної та ефективної системи страхового захисту споживачів страхових послуг у сфері автотранспортного страхування серед напрямів його подальшого розвитку слід також виділити: вдосконалення системи захисту прав споживачів; сприяння підвищенню фінансової грамотності населення; вдосконалення вітчизняного законодавства і внесення змін, в першу чергу, до законів «Про страхування» і «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів»; уведення системи «Прямого врегулювання збитків», посилення гарантійних функцій МТСБУ за зобов'язаннями неплатоспроможних страховиків і страхувальників, які втратили членство в бюро або позбавлені ліцензії, скорочення термінів виплати страхового відшкодування і підвищення якості врегулювання збитків; уведення стандартизації діяльності страховиків на основі принципів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю, рекомендаційних вимог Solvency II та положень Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Бабенко-Левада В.Г., Удовиченко А.В. Проблеми та напрямки розвитку страхування автотранспортних засобів в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/48.pdf (дата звернення: 20.05.2019).
2. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник / за ред. О.Д. Вовчака Київ: Знання, 2011. 391 с.
3. Временко Л.В., Шаталов О.В. Сучасний стан ринку автотранспортного страхування. *Молодий вчений*. 2017. № 3 43). С. 604-607.
4. Автомобільне страхування в системі безпеки дорожнього руху / О.М. Залетов та ін.; за ред. О.М. Залетова. Київ: BeeZone. 2012. 509 с.
5. Марценюк-Рознарьова О.В., Марчук Ю.Ю. Розвиток ринку автострахування в Україні: проблеми та перспективи. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 20.05.2019).
6. Приказюк Н.В., Моташко Т.П. Нові вектори розвитку автотранспортного страхування в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2015. Вип. 3. С. 37-47.
7. Статистика страхового ринку України. *Фориншурер*: вебсайт. URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення: 25.05.2019).
8. Статистика ДТП. *Сайт національної поліції України*: вебсайт. URL: https://www.slideshare.net/Police_Ukraine/12-2017-86017535 (дата звернення: 25.05.2019).
9. Рейтинги Страхових компаній України. *Фориншурер*: вебсайт. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/18/12/38> (дата звернення: 25.05.2019).
10. Підсумки електронних продажів ОСЦПВ в Україні. *Фориншурер*: вебсайт. URL: <https://forinsurer.com/news/19/05/28/36855> (дата звернення: 25.05.2019).
11. Програма «КАСКО Смарт» від «АХА Страхування» *Фориншурер*: вебсайт. URL: <https://forinsurer.com/news/19/06/12/36909> (дата звернення: 30.05.2019).
12. Украинский рынок зелёной карты *Фориншурер*: вебсайт. URL: <https://forinsurer.com/news/19/06/10/36884> (дата звернення: 10.06.2019).

Коваленко В.В.,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Kovalenko Victoria,
Dr. of Sc. (Economics), Professor,
Professor Department of Banking,
Odessa National Economic University

РИЗИКИ ВІДМИВАННЯ ГРОШЕЙ ЧЕРЕЗ БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Коваленко В.В. Ризики відмивання грошей через банківську систему в умовах розвитку цифрової економіки. Статтю спрямовано на дослідження методів та інструментів організації фінансового моніторингу в банках. Обґрунтовано, що однією з найактуальніших світових фінансових проблем останнім часом є зростання кількості випадків участі банків у процесі відмивання брудних грошей. Із бурхливим розвитком цифрової економіки виникають нові ризики відмивання грошей через банківську систему, які пов'язані з використанням електронних грошей. У статті розглянуто проблеми розуміння сутності й особливостей електронних грошей як нових засобів платежу. Проведено аналіз ризиків використання електронних грошей, способів введення/виведення грошових коштів у системи електронних грошей. Представлено пропозиції щодо організації протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму.

Ключові слова: електронні гроші, електронні платіжні системи, протидія відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом.

Коваленко В.В. Риски отмывания денег через банковскую систему в условиях развития цифровой экономики. Статья направлена на исследование методов и инструментов организации финансового мониторинга в банках. Обосновано, что одной из самых актуальных мировых финансовых проблем в последнее время является рост количества случаев участия банков в процессе отмывания грязных денег. С бурным развитием цифровой экономики возникают новые риски отмывания денег через банковскую систему, связанные с использованием электронных денег. В статье рассмотрены проблемы понимания сущности и особенностей электронных денег как новых средств платежа. Проведен анализ рисков использования электронных денег, способов ввода/вывода денежных средств в систему электронных денег. Представлены предложения по организации противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Ключевые слова: электронные деньги, электронные платежные системы, противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем.

Kovalenko Victoria. The risks of money laundering through the banking system in the development of the digital economy. The article aims to study methods and tools for financial monitoring by banks. It is proved that one of the main global financial problems in recent years is increasing number of cases of banks participating in the money laundering. It causes banks huge losses, undermines the credibility of honest depositors, in addition, circulation of funds like these hurts the national economy. The article is to develop recommendations to improve the effectiveness of financial monitoring in banks. There are new risks of money laundering through the banking system associated with the use of electronic money the rapid development of the digital economy. The purpose of this article is to study the theoretical approaches to the definition of the nature of the definition of "electronic money", and identification of possible risks in the area of money laundering through the banking system in the context of the digital transformation of the world economy. The article describes the problem of different understanding of the substance of the new means of payment developed by using new information and communication technologies, – electronic money, which in the Ukrainian legislation known as electronic monetary funds. The analysis of the definitions that were given at various times the electronic money by international organizations and certain countries, where the electronic money is widely developed is carried out. The article assesses the possibilities for legalization of proceeds from crime and the financing of terrorism with the use of electronic money. It is necessary to distinguish their features, namely: accessibility - the ease of opening an electronic account and its use regardless of the place of stay; mobility - the location of the holder of an electronic account is irrelevant; to access the electronic wallet, it is enough to have a computer and connect to the Internet; simplicity - not required special knowledge, skills and abilities; efficiency - payment is almost instantaneous. Features of electronic money and the functioning of electronic payment systems are considered; an analysis of the risks of using electronic money; the analysis of ways of input/

output of money resources in/from system of electronic money is spent; the proposals on the directions of the organization of combating the laundering of proceeds from crime and financing of terrorism are presented.

Key words: electronic money, electronic payment systems, anti-money laundering.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з найактуальніших світових фінансових проблем останнім часом є зростання кількості випадків участі банків у процесі відмивання брудних грошей. Це завдає величезних збитків банкам, підриває довіру порядних вкладників; окрім того, обіг таких коштів шкодить економіці держави. Світ дійшов висновку, що боротьба з відмиванням брудних грошей у банківській системі економіки – справа виняткового значення. В Україні сьогодні склалися об'єктивні умови для активного відмивання грошових коштів. Поширенню цього явища значною мірою сприяють закритість банків, існування банківської таємниці, невизначеність законодавчої бази щодо реєстрації та джерел походження первинного капіталу. Банківська справа продовжує залишатися основною ланкою у сфері відмивання коштів підприємницьких структур [1, с. 9].

Із бурхливим розвитком цифрової економіки виникають нові ризики відмивання грошей через банків-

ську систему, які пов'язані з використанням електронних грошей, тому дослідження цієї проблеми є досить актуальним.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Методичні підходи до оцінювання ризику клієнта щодо легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, розглядаються у наукових працях А. Бугаєнка, С. Єгоричевої, Ю. Гірман, С. Дмитрова, М. Колдовського, О. Куришко та багатьох інших. Теоретичні напрацювання щодо визначення сутності електронних грошей представлено в табл. 1.

Проте з наведених визначень дискусійним питанням залишається визначення сутності електронних та віртуальних грошей. Невирішеним залишається питання щодо можливості оцінювання ризику легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму з використанням електронних грошей.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення дефініції «електронні гроші»

Автор	Визначення
Європейський центральний банк [2, с. 6]	Будь-яка сума грошової вартості, яка представлена вимогою, видана на передплатувальній сплатуваній основі, що зберігається на електронному носії (наприклад, карта пам'яті або комп'ютер), і прийнята як засіб платежу підприємствами, які не є емітентом, переважно для малоцінних транзакцій
Директива Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу [3; 4]	Збережена в електронному вигляді, у тому числі й на магнітному носії, представлена у вигляді вимог до емітента вартість у грошовому вираженні, емітована під час отримання грошових коштів для проведення платіжних транзакцій, які визначено у статті 4 (5) Директиви 2007/64 / ЄС, та приймаюча фізичними або юридичними особами, відмінними від емітента електронних грошей
Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів і фінансування тероризму [5]	Віртуальна валюта, являє собою засіб вираження вартості, якою можна торгувати у цифровій формі й яка функціонує як кошти обміну та/або розрахункової грошової одиниці та/або засобу зберігання вартості, але не володіє статусом законного платіжного засобу (не є офіційно чинним і законним засобом платежу під час розрахунків із кредиторами) в жодній юрисдикції
Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» [6]	Одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, й є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі
О.В. Мельниченко [7, с. 286]	Електронні гроші відносяться до зобов'язань емітента таких грошей (а не держави в особі, наприклад, центрального банку), не випускаються в обіг у вигляді банкнот і монет, забезпечення електронних грошей зберігається у кредитних організаціях на рахунках, електронні гроші мають ознаки безготівкових коштів і виконують такі ж функції, зокрема засобу платежу
Енциклопедичний словник економіки та права [8]	Платіжні засоби, представлені і обертаються в електронному вигляді, оборот яких гарантує анонімність сторін, що беруть участь у розрахунках: безготівкові розрахунки між продавцями і покупцями, банками та їхніми клієнтами, здійснювані за допомогою комп'ютерної мережі, систем зв'язку із застосуванням засобів кодування інформації та її автоматичної обробки
Банківська енциклопедія [9, с. 164]	Грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному пристрої у розпорядженні користувача
М.Д. Алексєнко [10]	Різновид кредитних грошей, які являють собою одиниці вартості, що зберігаються на відповідному електронному пристрої, приймаються як засіб платежу на користь емітента та інших юридичних і фізичних осіб і є грошовими зобов'язаннями емітента
В.М. Юровицький [11, с. 35]	Електронні гроші є віртуальними грошима, які не мають речового виразу і являють собою лише інформацію, записану в спеціалізованих банках даних (у грошових банках)

Джерело: систематизовано автором

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є вивчення теоретичних підходів до визначення сутності дефініції «електронні гроші» та ідентифікація можливих ризиків у сфері відмивання грошей через банківську систему в умовах цифрової трансформації світової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», контроль над відмиванням брудних грошей здійснюється через проведення внутрішнього та державного фінансового моніторингу [12]. Основні питання здійснення фінансового моніторингу в банківській системі України визначаються сукупністю нормативно-правових документів, які можна виділити у три групи: міжнародні документи у сфері запобігання та протидії легалізації кримінальних доходів та фінансуванню тероризму; національні законодавчі та нормативно-правові акти; внутрішні нормативні документи банків.

Слід відзначити, що особливістю сучасного етапу розвитку фінансового моніторингу є те, що розширюються можливості та схеми легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму з використанням електронних грошей, поява яких викликана цифровою економікою.

В умовах швидкого розвитку фінансового ринку та стрімкого технологічного прогресу з використанням нових інформаційних і телекомунікаційних технологій розроблено низку інноваційних рішень у сфері роздрібних платіжних послуг, які створили базис для нової форми платежу, що має спеціальну в даній галузі назву – electronic money (e-money, ELM, електронні гроші) [12]. При цьому у визначеннях, які наведено в табл. 1, зустрічається трактування поняття «віртуальна валюта».

Аналіз наукових поглядів на поняття дефініції «електронні гроші» та «віртуальні гроші» дав змогу виокремити їхні характеристики (табл. 2).

Виходячи з представлених характеристик, для банківської системи у сфері відмивання грошей несуть загрозу електронні гроші.

Із позиції оцінювання можливості легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму з використанням електронних грошей слід виокремити їхні особливості, а саме: доступність – простота у відкритті електронного рахунку та використання його незалежно від місця перебування; мобільність – місце перебування власника електронного рахунку не має значення; для доступу до електронного гаманця достатнім є наявність комп'ютеру та підключення до Інтернету; простота – не вимагається спеціальних знань, умінь та навиків; оперативність – оплата відбувається майже миттєво.

Розглядаючи вище представлені особливості та переваги електронних грошей, можна виокремити чотири риси, які роблять електронні гроші вразливими до використання у сфері легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму. Тобто можна стверджувати, що переваги використання електронних грошей виступають їх уразливою проблемою під час виявлення злочинів, пов'язаних з їх обігом.

По-перше, електронні гроші забезпечують прискорене, практично миттєве переміщення грошових коштів у значних обсягах. Використання можливостей банківської системи в окремих випадках не завжди забезпечує необхідну швидкість переказів через те, що валютне законодавство окремих країн передбачає обов'язкове надання документів у банк, який здійснює платіж.

По-друге, використання готівки зумовлене особистим контактом платника та одержувача, оскільки грошові кошти хтось фізично повинен переносити і приносити. Використання банківської системи для безготівкових грошових переказів передбачає контакт із цією системою.

Системи електронних грошей не передбачають особистого контакту системи з клієнтом. Електронні гроші не мають фізичної природи та по своїй суті від самого початку їх запровадження були орієнтовані на віддалене використання, тобто користувачі можуть не залишати ніякої інформації ні про себе, ні про угоди.

Таблиця 2

Характеристика ознак електронних грошей та віртуальної валюти

Ознака	Електронні гроші	Віртуальна валюта
Формат грошей	Цифровий	Цифровий
Одиниця обліку	Традиційна валюта (євро, долари США, фунти стерлінгів тощо), які мають законний статус пропозиції	Розроблена валюта (Linden Dollars, Bitcoins тощо) без законного статусу пропозиції
Прийняття	Установами, крім емітента	Лише у межах специфічного віртуального співтовариства
Правовий статус	Мають	Не мають
Емітент	Законно визначена установа, що є емітентом електронних грошей	Приватна компанія або приватна особа, що діють у межах власних рішень і суджень
Пропозиція грошей	Фіксована	Не фіксована (залежить від рішення емітента)
Можливість викупу	Гарантовано (за номінальною вартістю)	Не гарантовано
Регулювання та нагляд	Здійснюється	Не здійснюється (частково приймаються певні норми)
Види ризиків	Операційний	Правовий, кредитний, ліквідності, операційний

Джерело: систематизовано автором за [13, с. 7; 14, с. 313; 15, с. 10]

Крім того, клієнти можуть здійснювати свою діяльність за допомогою спеціальних технічних або програмних засобів (анонімайзери), що ускладнюють ідентифікацію користувача.

По-третє, електронні гроші від самого початку орієнтовані на використання в мережі Інтернет, тому їх використання може приймати міжнародний характер. Клієнт може перебувати в одній юрисдикції, злочинець – в іншій, а система електронних грошей, що використовується, зареєстрована в третій. Таким чином, використання електронних грошей для міжнародних переказів значною мірою ускладнює протидію, розкриття і розслідування злочинів, пов'язаних із системою електронних платежів.

По-четверте, системи електронних грошей можуть розташовуватися в країнах зі слабкою нормативно-правовою базою у сфері протидії легалізації злочинних доходів та фінансування тероризму. Тобто недостатній обсяг процедур, що проводяться у цій сфері в одній країні, може зменшити ефективність заходів, прийнятих для протидії незаконним фінансовим операціям в інших країнах.

Електронні гроші є тим платіжним засобом, який поєднує у собі зручність електронних розрахунків із конфіденційністю готівки. Сучасні технології дають змогу емітентам або провайдерам електронних грошей, не збираючи інформацію про платників, стежити за їх одноразовим використанням даних клієнтом. Покупець не може бути ідентифікований навіть за змови продавця з банком. Водночас покупець за бажання може ідентифікувати себе сам і довести факт здійснення угоди. Маскуюча функція електронних грошей має прояв у змозі забезпечити різну ступінь анонімності, що визначається технічними характеристиками кожної окремої схеми електронних грошей [15, с. 10].

Слід відзначити, що можливість використання електронних грошей у сфері легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму пов'язана зі способами введення та виведення грошових коштів із систем електронних грошей (табл. 3).

В Україні сьогодні діють такі системи альтернативних грошових переказів, які використовуються для сплати послуг через мережу Інтернет та для покупок:

- системи електронних розрахунків, що емітують електронні гроші тільки в національній валюті (гривні), або «гривневі» системи (W1, MAXI, WebMoney, Global Money, HСMEП, MoneXu, LiqPay);

- системи, що зареєстровані в інших юрисдикціях, або «негривневі», проте надають послуги українським

споживачам («Яндекс Деньги», QIWI, WebMoney Transfer, PayPal) [15, с. 10].

Таким чином, описані вище способи введення та виведення грошових коштів у систему роблять електронні гроші легкодоступними та зручними для користувачів, але й привабливими для злочинців

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. В останні роки інновації в галузі платіжних систем, у тому числі пов'язані з використанням електронних грошей, продовжуються, тому міжнародні організації здійснюють дослідження цих процесів. У жовтні 2012 р. Європейська платіжна рада (EPS) опублікувала Білу книгу «Платежі, які здійснюються за допомогою мобільного телефону». EPS запропонувала зацікавленим сторонам розвивати на території країн Єдиного європейського простору (SEPA) інфраструктуру для переказів із використанням мобільного телефону з використанням звичайних банківських карт та електронних грошей, Інтернет-платежів та інших платіжних інструментів.

Україна у цьому питанні не є винятком. Більшість провідних банків України запровадила систему платежів за допомогою мобільного телефону. Але, як відомо, сьогодні саме через мобільні додатки здійснюється велика кількість шахрайств.

Тому для успішної організації механізму протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму з використанням електронних грошей необхідна комплексна і планомірна робота за такими напрямками: введення ідентифікації клієнтів – користувачів системи електронних платежів та обігу електронних грошей; введення обмежень на суми переказів електронних грошей; введення обов'язкового зазначення призначення платежу; закріплення фактів інформування державних органів про проведені угоди з електронними грошима; введення ліцензування емісії електронних грошей (ліцензування систем функціонування електронних грошей).

Ухвалення відповідних нормативних актів, розроблення рекомендацій щодо організації протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, які враховують специфіку особливостей обігу електронних грошей (доступність, мобільність простота, оперативність), дадуть змогу значно знизити ризики їх використання для відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму.

Таблиця 3

Характеристика способів введення та виведення грошових коштів із систем електронних грошей

Спосіб введення	Спосіб виведення
Через термінали з прийняття готівки	Банківський переказ
Банківською карткою	Переказ на банківську картку
Готівкою через банківське відділення	Виплата готівкою через системи грошових переказів
Використання Інтернет-банкінгу	Виплата коштів за допомогою спеціального обмінного пункту
Банківський переказ	Виплата поштового переказу
Грошовим переказом через системи альтернативних грошових переказів	-
За допомогою передплаченої картки	-
За допомогою спеціального обмінного пункту	-
За допомогою інших електронних грошей	-

Джерело: складено автором за [5]

Список використаних джерел:

1. Коваленко В.В. Дослідження процесу організації фінансового моніторингу в банках. *Актуальні проблеми економіки регіону*. 2017. Вип. 13. Т. 1. С. 8-17.
2. Electronic Money Institutions Current Trends, Regulatory Issues and Future Prospects. *Legal Working Paper Series European Central Bank*. 2008. № 7 (july). 48 p.
3. Директива 2009/110/ЄС Європейського парламенту і Ради ЄС від 16 вересня 2009 року про організації, діяльності і пруденціальному надзорі за діяльністю установ електронних грошей, вносящая зміни в Директиви 2005/60/ЄС і 2006/48/ЄС і скасовующая Директиву 2000/46/ЄС. URL: <https://www.cbr.ru/Queries/UniDbQuery/File/48362/68> (дата звернення: 19.05.2019).
4. Directives 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the Taking Up, Pursuit and Prudential Supervision of the Business of Electronic Money Institutions Amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and Repealing Directive 2000/46/EC. *Official Journal of the European Union*. 10.10.2009. L 267. URL: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:267:0007:0017:EN:PDF> (дата звернення: 20.05.2019).
5. Отчет ФАТФ «Виртуальные валюты. Ключевые определения и потенциальные риски в сфере ПОД/ФТ». Июнь 2014. URL: http://www.eurasiangroup.org/files/FATF_docs/Virtualnye_valyuty_FATF_2014.pdf (дата звернення: 20.05.2019).
6. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон від 05.04.2001 № 2346-III (зі змінами і доповненнями від 06.11.2016). *База даних «Законодавство України»*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (дата звернення: 21.05.2019).
7. Мельниченко О.В. Теоретичні засади електронних грошей. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 284-290.
8. Энциклопедический словарь экономики и права. URL: <http://dic.academic.ru/> (дата звернення: 10.06.2019).
9. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов та ін. Київ : Знання. 2011. 504 с.
10. Алексеенко М.Д., Ярова М.Д. Електронні гроші: сутність і види. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. № 19. URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/3332/1/Alekseenko.pdf> (дата звернення: 10.06.2019).
11. Юровицкий В. Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений. Москва, 2004. 496 с.
12. A glossary of terms used in payments and settlement systems. Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements. March 2003. URL: https://www.bis.org/cpmi/glossary_030301. (дата звернення: 10.06.2019).
13. Пантелесева Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 5. С. 25-31.
14. Науменкова С.В., Міщенко В.І., Міщенко С.В. Цифрові валюти у контексті суспільної довіри до грошей. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. № 2 (25). С. 305-316.
15. Батракова Т.І., Ахмедзянова А.Е. Електронні гроші: проблеми та перспективи. *Економічні студії*. 2018. № 2 (20). С. 9-11.

Куряча Н.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Kuryacha Natalia,
PhD in Economics, Associate Professor of Finance Department,
Dnipro National University named after Oles Honchar

РЕАЛІЗАЦІЯ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ

Куряча Н.В. Реалізація валютної політики. У статті розглянуто зміст валютної політики, її складові елементи, тобто конкретні сфери валютних відносин, на які спрямовуються регулятивні функції держави. Зазначено основні форми прояву доларизації в Україні, наведено динаміку сальдо платіжного балансу України та динаміку операцій на валютному ринку України з готівковою та безготівковою іноземною валютою за 2015–2018 рр. Висвітлено певні форми реалізації валютної політики України. Валютна політика повинна бути спрямована на розроблення й упровадження комплексу заходів щодо повернення довіри до національної валюти, лібералізації валютного ринку. Довгострокова валютна політика передбачає заходи, спрямовані на забезпечення макроекономічної стабільності, на створення умов довіри внутрішньої економіки й іноземного бізнесу до національної валюти, стимулювання розвитку експорту тощо.

Ключові слова: валютна політика, доларизація, валютний курс, платіжний баланс, валютні резерви, валютний ринок.

Курячая Н.В. Реализация валютной политики. В статье рассмотрено содержание валютной политики, ее составные элементы, то есть конкретные сферы валютных отношений, на которые направлены регулятивные функции государства. Указаны основные формы проявления долларизации в Украине. Приведены динамика сальдо платежного баланса Украины и динамика операций на валютном рынке Украины с наличной и безналичной иностранной валютой за 2015–2018 гг. Освещены определенные формы реализации валютной политики Украины. Валютная политика должна быть направлена на разработку и внедрение комплекса мероприятий по возврату доверия к национальной валюте, либерализации валютного рынка. Долгосрочная валютная политика предусматривает мероприятия, направленные на обеспечение макроекономической стабильности, на создание условий доверия внутренней экономики и иностранного бизнеса к национальной валюте, стимулирование развития экспорта и тому подобное.

Ключевые слова: валютная политика, долларизация, валютный курс, платежный баланс, валютные резервы, валютный рынок.

Kuryacha Natalia. Realization of currency policy. The article deals with the content of monetary policy, its constituent elements – that is, the specific areas of foreign exchange relations, which are directed to the regulatory functions of the state; the main forms of dollarization in Ukraine are outlined; The dynamics of the balance of payments of Ukraine and dynamics of operations in the foreign exchange market of Ukraine with cash and non-cash foreign currency for 2015-2018 are presented; Some forms of realization of the currency policy of Ukraine are highlighted. The monetary policy should be aimed at developing and implementing a set of measures for returning confidence in the national currency, liberalization of the foreign exchange market. Long-term foreign exchange policy envisages measures aimed at ensuring macroeconomic stability, creating conditions for trust of the domestic economy and foreign business to the national currency, stimulating the development of exports, etc. In general terms, the currency policy consists of the regulation of the exchange rate, the management of official currency reserves, currency regulation and currency control, as well as international monetary cooperation and participation in international monetary and financial organizations. The urgency of the chosen topic is due to the fact that at the present stage of the formation of effective monetary policy is gaining momentum and importance, since it depends not only on the development of market relations and the expansion of foreign economic relations, but also on ensuring the economic security of the state as a whole. The foreign exchange market in Ukraine is in a very unsatisfactory state. In such conditions, determining the future demand and supply of foreign currency, the results of export or import and the impact of their results on the volume of currency in the country is quite difficult. This determines the complexity of forecasting the expected exchange rate of hryvnia by all subjects of the economy. In 2017, the population's confidence in the banking system gradually revived, as a result, the volume of transactions carried out increased both in national and in foreign currency. The lifting of a number of restrictions on currency transactions both for business and for the public implies not only simplification of business, but also a great step towards European integration. European integration for Ukraine will enable to modernize the economy, overcome technological

backwardness, attract foreign investments and new technologies, create new jobs, increase the competitiveness of domestic producers, enter the world markets, first of all to the EU market.

Key words: currency policy, dollarization, exchange rate, balance of payments, currency reserves, currency market.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі формування ефективної валютної політики набуває великого значення, оскільки від неї значною мірою залежить не тільки розвиток ринкових відносин та розширення зовнішньоекономічних стосунків, а й забезпечення економічної безпеки держави у цілому. Безпосередній зміст валютної політики залежить від того, які із цілей стануть пріоритетними. При цьому ці пріоритети можуть вибиратися довільно, без серйозного аналізу повноважених органів із реалізації валютної політики. Такий аналіз має передбачити врахування усіх можливих чинників впливу, котрі, власне, і визначають вибір пріоритетів валютної політики.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретико-методологічні засади валютної політики висвітлено в роботах таких економістів, як Я. Белінська, О.В. Дзюблюк, А.М. Мороз, О. Щербакова та багатьох інших.

Формулювання завдання дослідження. Значну увагу приділено виявленню особливостей і тенденцій розвитку валютної політики в Україні, аналізу рівня доларизації, стану й структури платіжного балансу валютного ринку, встановленню шляхів удосконалення валютної політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Із загального змісту валютної політики можна виділити кілька елементів. Елементи валютної політики – ті конкретні сфери валютних відносин, на які спрямовуються регулятивні функції держави. Валютна політика складається з таких елементів (рис. 1) [1, с. 11]:

– регулювання валютного курсу, тобто вироблення механізму його встановлення та підтримання на певному рівні;

– управління офіційними валютними резервами країни для забезпечення міжнародної валютної ліквідності й стабільності валютного ринку;

– встановлення валютних обмежень – запровадження певних норм і регламентування порядку здійснення валютних операцій;

– управління платіжним балансом країни – сукупність заходів, спрямованих на підтримання його рівноваги або активного сальдо;

– міжнародне співробітництво у сфері валютних відносин, що передбачає участь у міжнародних фінансових і валютно-кредитних організаціях [1].

Таким чином, валютна політика є невід'ємним складником державної економічної політики і за своїм цілям та пріоритетам має бути тісно пов'язана з нею. Елементи валютної політики визначають спрямованість регулятивного впливу держави у конкретній сфері економічних відносин – валютній. Власне, вплив держави на всю систему валютних відносин і становить зміст валютної політики.

Реалізація валютної політики в Україні нерозривно пов'язана з процесами розбудови незалежної держави, а також відображає перетворення спрямованості на ринкову трансформацію національної економіки і відмову від адміністративно-командитних методів управління господарством, включаючи й валютні відносини [2, с. 86].

Динаміка показників міжбанківського валютного ринку України (далі – валютний ринок) у 2014 р. склалася під впливом складної політичної ситуації в країні та розгортання воєнного конфлікту в східних її областях, на які традиційно припадало понад 20% вітчизняного експорту. У результаті суттєво



Рис. 1. Елементи валютної політики

погіршилися ринкові очікування з одночасним підвищенням на внутрішньому ринку України попиту на іноземну валюту та поглибленням її дефіциту.

Доларизація – економічне явище, суть якого полягає у заміщенні конвертованою іноземною валютою національної грошової одиниці внаслідок неналежного виконання нею функцій грошей (засобу обігу, платежу, заощадження та нагромадження) [3]. В Україні має місце неофіційна (тіньова) доларизація, внаслідок чого у виконанні функцій грошей поряд із національною валютою неофіційно бере участь іноземна (переважно долар США, рідше – євро, рубль, інші валюти).

Основними формами прояву доларизації в Україні є:

- 1) доларизація кредитів та депозитів;
- 2) доларизація грошової маси;
- 3) збереження готівки в іноземній валюті за межами банківської системи (на руках у населення);
- 4) чистий попит населення на іноземну валюту.

Доларизація економіки (граничне її значення – 30%) більшою мірою негативно впливає на національні інтереси країни, знижує ефективність грошово-кредитної політики, сприяє незаконному відпливу капіталу за кордон, призводить до втрати інвестиційного потенціалу, збіднює суспільство та державу, штучно знецінює та деформує структуру грошового обігу [4]. На рис. 1 зображено динаміку рівня доларизації української економіки за методикою МВФ. Можна стверджувати, що в країні стабільно гранична ситуація з доларизацією.

Зростання грошової бази було підкріплено як збільшенням готівки в обороті поза банками (на 2,5%, до 331,618 млрд. грн), так і збільшенням резервних коштів у банках (на 15,5%, до 80,622 млрд. грн). Грошова маса (агрегат М3) в Україні у квітні 2018 р. зросла на 1,9%, до 1,191 трлн. грн, що зумовлено як зростанням залишку по депозитах (на 1,7%, до 859,119 млрд. грн), так і обсягом готівкових коштів в обігу поза банками (агрегат М0).

Рівень доларизації у 2018 р. зменшився і становив 30% порівняно з 31% у березні та 32% за підсумками 2017 р. Чисті міжнародні резерви у квітні зросли на 5%, до 6,661 млрд. дол. США, заборгованість банків за кредитами рефінансування скоротилася на 4,8%, до 59,973 млрд. грн.

За результатами дослідження доходимо висновку, що рівень доларизації негативно впливає на збільшення інфляційних очікувань шляхом розширення грошової пропозиції та ін.

Однак доларизація є об'єктивним і водночас неоднозначним явищем. Поряд із негативними моментами вона має й певні позитивні наслідки:

- забезпечення зростання та збереження заощаджень населення;
- надання можливості довгострокового кредитування, яке у разі слабкої валюти неможливо спрогнозувати на довгострокову перспективу [4].

Звичайно, є позитивні аспекти, але вони мають короткостроковий характер і не впливають на підвищення купівельної спроможності національної валюти більше, ніж на рік.

Проведені дослідження дали змогу узагальнити внутрішні та зовнішні чинники, які зумовлюють доларизацію економіки України в сучасних умовах. Основними з них є: суспільне напруження, що триває в країні через загострення політичного протистояння в державі, військові дії на Сході України, які посилюють макроекономічну нестабільність, девальваційні очікування, зростання попиту на іноземну валюту в січні-березні 2014 р.; фактична девальвація національної валюти понад 50% за сім місяців 2014 р., яка призвела до курсової переоцінки та зростання (у гривневому еквіваленті) депозитів та кредитів банків в іноземній валюті.

Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу в 2017 р. зріс до 2,4 млрд. дол. США (1,9% від ВВП) порівняно з 1,3 млрд. дол. США (1,4% від ВВП) у 2016 р. Темпи зростання експорту товарів і послуг становили 16,9% (у 2016 р. експорт скоротився на 3,9%), імпорту – 18,9% (у 2016 р. – 4,5%), а за 2018 р. збільшився до 4,7 млрд. дол. США (3,6% від ВВП) порівняно з 2,4 млрд. дол. США (2,2% від ВВП) у 2017 р. через розширення дефіциту торгівлі товарами (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка сальдо платіжного балансу України за 2015–2018 рр.

Роки	Сальдо платіжного балансу, млрд дол. США	Абс. відхилення, млрд дол. США
2015	0,849	-
2016	1,3	0,451
2017	2,6	1,3
2018	2,9	0,3

Водночас високі ціни на енергоносії та стійкий внутрішній попит зумовили високі темпи зростання

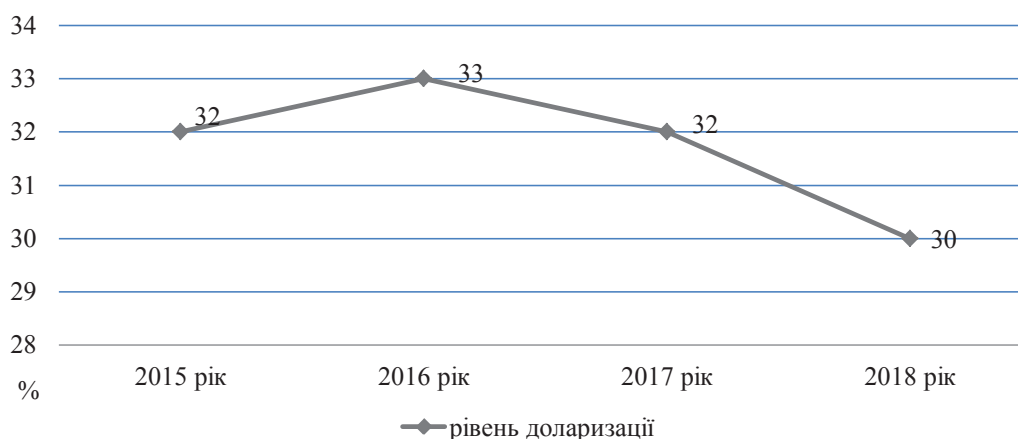


Рис. 2. Динаміка рівня доларизації за 2015–2018 рр.

імпорту порівняно з експортом. Експорт товарів за 2017-2018 рр. мав тенденцію до збільшення, за 2017 р. збільшився на 18,3% (у 2016 р. скоротився на 5,3%) і становив 39,7 млрд. дол. США. Імпорт також мав тенденцію до збільшення на 21,1% (у 2016 р. – на 4,2%), його обсяги становили 49,1 млрд. дол. США. За 2018 р. експорт збільшився на 9,2% (у 2017 р. – на 18,3%) і становив 43,4 млрд. дол. США, а імпорту – на 14,0%, до 56,3 млрд. дол. США (у 2017 р. – 19,2%).

У цілому за 2018 р. зведений платіжний баланс сформувався з профіцитом 2,9 млрд. дол. США (у 2017 р. – 2,6 млрд. дол. США). Чисте погашення заборгованості перед МВФ становило 716 млн. дол. США. У грудні 2018 р. профіцит зведеного платіжного балансу становив 1,8 млрд. дол. США.

Отже, за результатами 2018 р. сальдо платіжного балансу становило 2,9 млрд. дол. США завдяки сприятливій зовнішньоекономічній кон'юктурі та високій урожайності, що сприяло зростанню експорту. Проте стійкий внутрішній попит та високі ціни на енергоносії зумовили високі темпи зростання імпорту товарів порівняно з експортом. Це спричинило зростання дефіциту поточного рахунку до 4,7 млрд. дол. США.

За 2015-2018 рр. обсяг операцій на безготівковому валютному ринку був значно більшим, ніж на готівковому валютному ринку України, а отже, обмінний курс залежить більшою мірою від безготівкового сегменту.

Для належного функціонування та розвитку валютного ринку України існує потреба в удосконаленні

валютного законодавства для збільшення можливостей суб'єктів ринку, а також адекватного й оперативного реагування Національного банку України на виклики і загрози, пов'язані з реалізацією грошово-кредитної політики в державі.

Сукупний обсяг операцій із готівковою іноземною валютою на валютному ринку України за підсумком 2018 р. становив 20 564,7 млн. дол. США, що більше на 54,49% від попереднього періоду (рис. 3) [6].

Відповідно попит та пропозиція на готівковому валютному ринку визначаються з боку фізичних осіб, які здійснюють обмін національної валюти на іноземну для їх переказу за кордон або отримання з-за кордону грошових переказів, формування валютних заощаджень тощо.

За даними Національного банку обсяг готівки поза банками збільшився на 3,8%, до 364,75 млрд. грн. Загальні залишки депозитів за підсумками року зросли на 13%. Випереджаючими темпами зростали кошти в національній валюті, чому сприяло як поступове поліпшення фінансового стану бізнесу, так і зростання доходів населення. Разом із цим обсяг купівлі банками готівкової валюти у населення у 2018 р. перевищив продаж на 2,1 млрд. дол. США (табл. 2) [4].

Відповідно, пропозиція на іноземну валюту на безготівковому валютному ринку України формується за рахунок обміну іноземної валюти іноземними інвесторами, що здійснюють інвестиції в Україні, продажу іноземної валюти НБУ під час проведення валютної інтервенції, потреби в обігових коштах національних



Рис. 3. Обсяг операцій із готівковою іноземною валютою на готівковому валютному ринку України за 2018 р.

Таблиця 2

Динаміка операцій на валютному ринку України з готівковою та безготівковою іноземною валютою за 2015–2018 рр.

Роки	Обсяг операцій із готівковою іноземною валютою, млн дол. США	Відносне відх., %	Темп прир., %	Обсяг операцій із безготівковою іноземною валютою, млн дол. США	Відносне відх., %	Темп прир., %
2015	2 916,2	-	-	135 160,8	-	-
2016	3 973,9	136,27	36,27	199 220,4	147,39	47,39
2017	13 311,7	334,98	234,98	84 469,0	42,4	-57,6
2018	20 564,7	154,49	54,49	117 000,0	138,51	38,51

та іноземних фінансових установ, що обслуговують фізичних осіб, тощо.

Отже, стан загальної збалансованості валютного ринку України характеризується рівнем збалансованості на його готівковому та безготівковому сегментах. Із цього випливає, що збалансованість ситуації на безготівковому та готівковому валютних ринках може відрізнитися: бути збалансованою на готівковому або безготівковому валютних ринках та, навпаки, бути незбалансованою на безготівковому або на готівковому валютних ринках.

Протягом 2015-2018 рр. обсяг операцій із готівковою іноземною валютою мав тенденцію до зростання, що свідчить про стрімкий його розвиток. Обсяги купівлі та продажу валюти були незбалансовані, однак кінець 2017-2018 рр. характеризувався поступовим урівноваженням сум купівлі-продажу іноземної валюти на валютному ринку України. Щодо обсягів операцій із безготівковою іноземною валютою на валютному ринку, то динаміка була нестабільною, однак за 2018 р. він збільшився на 38,51% порівняно з 2017 р. (рис. 4).

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Відсутність оптимального валютного курсу в Україні спричинена негативним сальдо торговельного балансу, високими темпами інфляції та скороченням золотовалютних резервів. Окрім того, Нацбанк здійснював інтервенції, які мали великий вплив на обсяги його міжнародних резервів.

У «Стратегії валютних інтервенцій НБУ на 2016-2020 роки», представлений НБУ, детально описано особливості здійснення валютних інтервенцій в умовах режиму інфляційного таргетування. До 2014 р. ступінь утручання НБУ в роботу ринку був значним, а головною метою інтервенцій виступає утримання фіксованого обмінного курсу. За 2015-2017 рр. значно більший обсяг купівлі банками іноземної валюти в населення за

рахунок вилучення валютних заощаджень для фінансування поточних витрат населення країни внаслідок нестачі власних фінансових ресурсів. Проте за 2017-2018 рр., це обмеження мало пом'якшуючий характер, а також операції з повернення відсотків за користування іноземною валютою іноземному інвестору.

Таким чином, валютна політика України реалізується за допомогою певних форм: дисконтної, девізної політики та її різновидів – валютної інтервенції, регулювання режиму валютного курсу, девальвації тощо. За підсумками 2015-2018 рр. дефіцит поточного рахунку мав тенденцію до зростання та становив 4,7 млрд. дол. США.

Обсяги купівлі та продажу валюти на готівковому та безготівковому валютному ринках були незбалансовані, однак згодом поступово врівноважилися. Темпи девальвації національної валюти у 2018 р. фактично були нижчими за врахований бюджетом рівень. За планового курсу 30,1 грн/дол. США фактичний курс на кінець 2018 р. становив близько 27,7 грн /дол. США. Питома вага державного боргу в національній валюті відповідає запланованому рівню, однак є ще значний валютний ризик, що може вплинути на стабільність національної валюти.

Валютна лібералізація в Україні передбачає не лише спрощення ведення бізнесу, а й великий крок до євроінтеграції. В Угоді про асоціацію закладено дві основні базисні речі щодо валютного регулювання: вільний рух капіталу та національний режим доступу до ринків фінансових послуг. У кінцевому підсумку – зняття низки обмежень, які створюють найбільше додаткових труднощів для ведення зовнішньоекономічної діяльності і стримують нові іноземні інвестиції в Україну. Це призведе до режиму вільного руху капіталу, що стане підґрунтям для полегшення ведення бізнесу та інвестиційного клімату в Україні, припливу іноземного капіталу, стійкого економічного зростання країни.

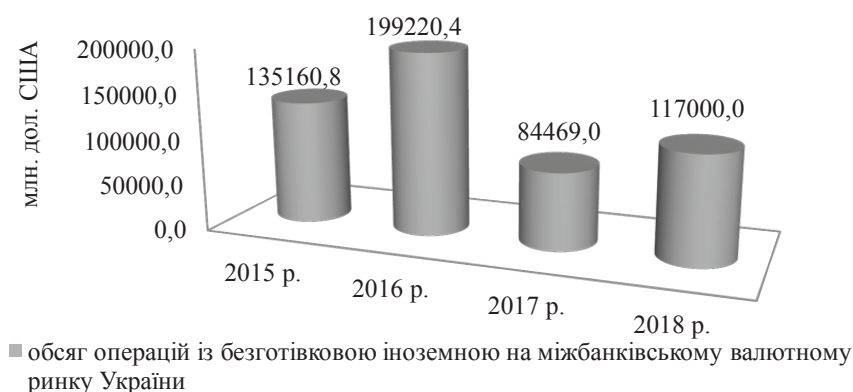


Рис. 4. Обсяг операцій із безготівковою іноземною валютою на валютному ринку України за 2015-2018 рр.

Список використаних джерел:

1. Дзюблюк О.В. Валютна політика : навчальний посібник. Тернопіль : ТДЕУ, 2006. 91 с.
2. Журавка Ф.А. Проблемні аспекти вибору оптимальної моделі валютно-курсової політики в Україні. *Бізнес Інформ*. 2008. № 6. С. 85-7.
3. Висоцька І.Б. Стабільність національної грошової одиниці як чинник фінансової системи. URL: http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/01_2015/15vibsfs.pdf (дата звернення: 27.05.2019).
4. Козьменко С.М. Правила монетарної політики: теоретичні засади та напрями застосування в Україні : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, професора С.М. Козьменка, д-ра екон. наук, доцента Т.Г. Савченка. Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2015. 205 с.

5. Шумська С.С. Гроші та економічна динаміка в Україні: теорія та емпіричні оцінки взаємозв'язку. *Економіка і суспільство*. 2017. № 11. С. 603-611.

6. Харабара В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку валютного ринку України. *Економіка та держава*. 2016. № 3. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2016/8.pdf.

УДК 336.647.2

Medvedieva Irina,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Financial Services Management,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Ahapova Mariia,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Медведєва І.Б.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління фінансовими послугами,
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

Агапова М.Ю.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ORGANIZATIONAL SUPPORT FOR STRATEGY ELABORATION ON AN INITIAL PUBLIC OFFERING

Medvedieva Irina, Ahapova Mariia. Organizational support for strategy elaboration on an initial public offering. It was determined in the article that preparation of corporate sector entities for an IPO contributes to the increase of corporate governance efficiency, as well as legal transparency of a company, improvement of business reputation, which in their turn, ensure higher competitiveness. The dynamics of the IPOs of the Ukrainian companies in 2005–2018 was analysed and the reasonability of such offering on the Warsaw Stock Exchange (WSE) was proved. Based on the comparison of the WIG-Ukraine and the WIG-Poland indexes during the past five years, the existence of certain barriers for domestic companies to IPO was proved, namely, the imperfect regulatory framework, political uncertainty, low economic growth rate, pessimistic expectations of the market participants, high investment risks, and inflation growth. It was proved that reasonability of implementation of the developed structural and functional model (in the IDEF0 notation) of IPO management for domestic business entities is determined by the need for efficient use of the raised financial resources in order to ensure sustainability and adaptation to a change in the economic situation.

Key words: initial public offering (IPO), strategy, WIG-Ukraine, WIG-Poland, Warsaw Stock Exchange, Balanced Scorecard (BSC) method, functional model.

Медведєва І. Б., Агапова М. Ю. Організаційне забезпечення формування стратегії первинного публічного розміщення акцій. У статті встановлено, що підготовка суб'єктів корпоративного сектору до IPO сприяє підвищенню ефективності корпоративного управління та юридичної прозорості компанії, покращенню їх ділової репутації, що, у свою чергу, забезпечує їх більшу конкурентоздатність. Проаналізовано динаміку IPO українських компаній упродовж 2005–2018 рр. та обґрунтовано доцільність первинного розміщення акцій на Варшавській фондовій біржі (WSE) з огляду на такі критерії: можливість розміщення акцій компаніям із середньою капіталізацією, достатньо висока ліквідність WSE, необмежений обсяг розміщення, відносно низькі витрати на розміщення. Досліджено структуру та динаміку структури портфеля індексу WIG-Україна, що дозволило зробити висновок про відсутність стабільної динаміки структури портфеля індексу WIG-Україна, а також про переважання в ньому упродовж 2015–2017 рр. частки (70 % портфеля)

компаній KERNEL та ASTARTA. На основі порівняння динаміки індексу WIG-Україна та WIG-Польща за останні п'ять років доведено існування певних перепон виходу вітчизняних компаній на IPO, зокрема, недосконалість нормативно-правової бази, політична невизначеність, занижкі темпи економічного зростання, песимістичні очікування учасників ринку, високі інвестиційні ризики та зростання інфляції. У статті розроблено IDEFO модель формування компанією первинного публічного розміщення акцій, яка завдяки формалізованому опису всіх підпроцесів, а також характеру взаємозв'язків між ними дозволяє забезпечити повне уявлення як про функціонування досліджуваного процесу, так і про всі потоки інформації. Доведено, що доцільність реалізації запропонованої структурно-функціональної моделі управління IPO вітчизняних суб'єктів господарювання зумовлена необхідністю ефективного використання залучених фінансових ресурсів з метою забезпечення стійкості та адаптації до зміни економічної ситуації.

Ключові слова: первинне розміщення акцій (IPO), стратегія, WIG-Україна, WIG-Польща, Варшавська фондова біржа, метод збалансованих показників (BSC), функціональна модель.

Медведева И.Б., Агапова М.Ю. Организационное обеспечение формирования стратегии первичного публичного размещения акций. В статье установлено, что подготовка субъектов корпоративного сектора к IPO способствует повышению эффективности корпоративного управления и юридической прозрачности компаний, улучшению их деловой репутации, что, в свою очередь, обеспечивает их большую конкурентоспособность. Проанализирована динамика IPO украинских компаний за 2005-2018 гг. и обоснована целесообразность первичного размещения акций на Варшавской фондовой бирже (WSE). На основе сравнения динамики индекса WIG-Украина и WIG-Польша за последние пять лет доказано существование определенных препятствий для выхода отечественных компаний на IPO, в частности несовершенство нормативно-правовой базы, политическая неопределенность, низкие темпы экономического роста, пессимистические ожидания участников рынка, высокие инвестиционные риски и рост инфляции. Доказано, что целесообразность реализации разработанной структурно-функциональной модели управления IPO отечественных субъектов хозяйствования обусловлена необходимостью эффективного использования привлеченных финансовых ресурсов в целях обеспечения устойчивости и адаптации к изменению экономической ситуации.

Ключевые слова: первичное публичное размещение акций (IPO), стратегия, WIG-Украина, WIG-Польша, Варшавская фондовая биржа, метод сбалансированных показателей (BSC), функциональная модель.

Formulation of the problem. Given the development of economic competition, raising investment through an initial public offering (IPO) on the stock market has a bilateral nature. On the one hand, a company holding IPO improves the efficiency of corporate management and brand image, increases transparency, thereby strengthening its competitive position. On the other hand, it is the increased supply of investment opportunities from successful technologically advanced companies that boosts the competition during a shares sales process on the securities market. Consequently, elaboration of the strategy of an IPO by a business entity is becoming more and more relevant.

Analysis of recent research and publications. Issues of preparation and holding IPO are highlighted in the works of domestic [3; 4; 5; 6; 7] and foreign [8; 9; 10; 11; 12] scholars. However, in view of the decreasing confidence in Ukrainian financial institutions, weaknesses of the prudential regulation, and insufficient legal protection of private property rights, the emphasis on a scientific grounding for company's preparation process for an IPO is growing.

The purpose of the article is to improve methodological support for the process of elaboration of IPO strategy by business entities.

Presentation of the main research material. Regarding the economic essence of the notion of IPO, the authors adheres to the idea stated in the work [15, p. 31], according to which IPO is considered as a process of an initial placement of ordinary or preferred shares on a public stock market in order to raise additional investments in the company's equity capital. While holding IPO, a company becomes public, which enables it to raise a significant amount of financial resources from international stock markets, receive loans and place bonds at low-interest rates.

As for the IPOs of Ukrainian companies, there were 26 placements on the international markets during 2005-2012. However, losses of foreign investors on shares of domestic companies, low credit ratings, non-transparent reporting of Ukrainian issuers, and unfavourable investment climate led to the fact that none of the Ukrainian companies held initial or secondary public offering of shares during 2013-2018 [2]. At the same time, as it is noted in [1], «... a delayed for 2-5 years prospect of holding IPO by Ukrainian companies does not change the fact that for most companies, this way of raising capital remains the most attractive in the long run from a financial and reputational perspective. That is why, even in the situation of instability, companies continue to prepare for IPO...»

It should be noted that the most popular platform among the Ukrainian enterprises is the Warsaw Stock Exchange (WSE), which is the most promising and dynamic among European stock markets. For Ukrainian business entities, it is the WSE that is highly attractive because it provides an opportunity to place shares for mid-cap companies; the WSE liquidity is high enough; the volume of placement is not limited; placement costs are lower than such on the London Stock Exchange (Table 1).

As represented in Table 1, the volume of fees is an interval value, which depends on the capitalization of an issuer and the volume of placed shares.

It is important that since 2010 the WIG-Ukraine index is calculated by WSE along with the WIG-Poland national index. This index includes companies that meet the following criteria: 10% of shares must be in a free float; the value of such shares must exceed €1.0 million; the market capitalization of the company should not be less than €5.0 million; shares of the company must be liquid. According to

Table 1

Fees for holding an IPO

Type of fee	Volume of fees by exchanges, \$ ths.				
	New York Stock Exchange	London Stock Exchange (main market)	London Stock Exchange (Alternative Investment Market)	Warsaw Stock Exchange	Singapore Stock Exchange
Fee for bid admission	125-250	77.5-682	17.64-32.91	1.5-6.5	20-76
Annual fee	35-500	18.21-77.5	9.38	4-15	7.5-18.6

Source: [16]

the latest WSE report (as of the end 2017) [16], the WIG-Ukraine index portfolio included the following companies: KERNEL, ASTARTA, OVOSTAR, Industrial Milk Company SA, AGROTON, MILKILAND, KSGAGRO.

The dynamics of the WIG-Ukraine index portfolio structure are given in Table 2.

According to Table 2, it was concluded that there is no stable dynamics of the WIG-Ukraine portfolio structure. During 2015-2017, around 70% of the portfolio belonged to the two companies – KERNEL and ASTARTA.

The structure of the WIG-Ukraine portfolio as of the end of 2017 is represented in Fig. 1.

As can be seen from Fig. 1 and Table 2, the WIG-Ukraine portfolio included exclusively agro-industrial enterprises throughout the all investigated periods: the largest shares of 40.84% and 34.85% belong to KERNEL (the biggest manufacturer and exporter of sunflower oil in

Ukraine) and ASTARTA (agricultural holding operating in the field of sugar and agricultural production) respectively.

It should be noted that as of June 2019 [18], the most actively traded shares are those of AGROTON, KERNEL, Industrial Milk Company, ASTARTA, and OVOSTAR.

The dynamics of the WIG-Ukraine and the WIG-Poland indexes for the past five years are provided in Fig. 2 and Fig. 3 respectively.

The data presented in Fig. 2 and 3, demonstrate a significant excess of the WIG-Poland index over the WIG-Ukraine. For instance, their minimum values differ more than 180 times, and the maximum ones – more than 140 times. Regarding the comparative dynamics, the WIG-Poland index is characterized by a generally positive trend since January 2016 (its value increased from 45,518.52 to 59,847.80 respectively, see Fig. 3) while the dynamics of the WIG-Ukraine is characterized by leaps. Since

Table 2

Dynamics of the WIG-Ukraine index portfolio structure

Company	Share in portfolio by years			Change of share by years	
	2015	2016	2017	2016	2017
ASTARTA	0,356	0,401	0,384	0,045	-0,052
KERNEL	0,405	0,386	0,408	-0,020	0,023
OVOSTAR	0,145	0,104	0,107	-0,041	0,003
IMCOMPANY	0,067	0,065	0,099	-0,002	0,035
AGROTON	0,007	0,023	0,020	0,015	-0,003
MILKILAND	0,013	0,014	0,010	0,000	-0,004
KSGAGRO	0,006	0,009	0,008	0,003	-0,001

Source: formed by the authors according to [16]

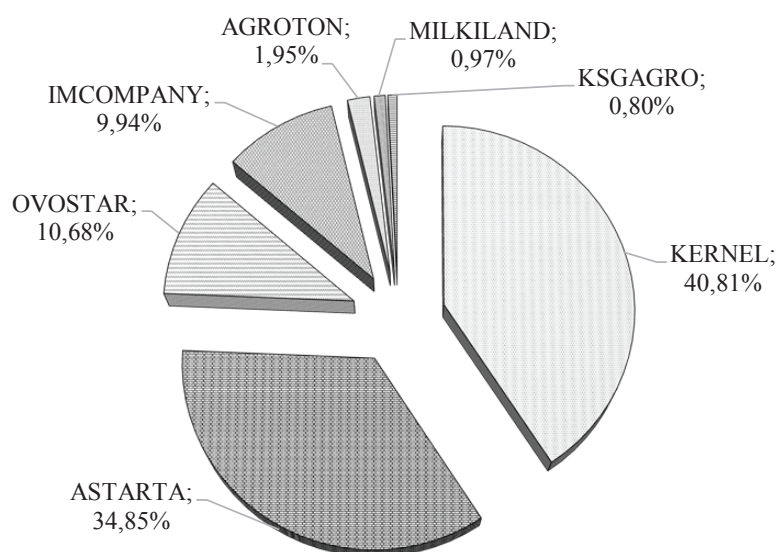


Fig. 1. Structure of the WIG-Ukraine portfolio as of the end of 2017

Source: [16]



Fig. 2. Dynamics of the WIG-Ukraine index

Source: formed by the authors according to [18]

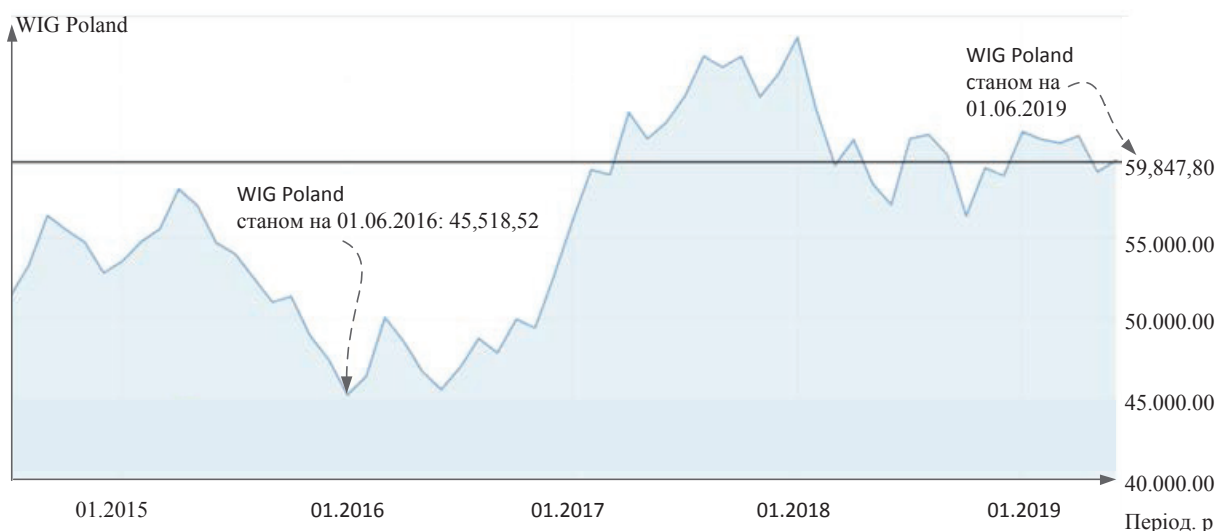


Fig. 3. Dynamics of the WIG-Poland index

Source: formed by the authors according to [18]

December 2014 till April 2017, a tendency to increase is observed (index value changed from 244.26 to 655.45, see Fig. 2), and then the index fell one and half times to the level of 425.65 (see Fig. 2).

The invariability of the index portfolio structure and significant fluctuations of its volume indicate the existence of certain barriers for domestic companies to IPO. According to a PWC study [18], the factors that hinder the development of the IPO market of the Ukrainian corporate sector are as follows: imperfect regulatory framework (32%), political uncertainty (29%), pessimistic expectations of the market participants (10%), inflation growth (4%), high investment risks (7%), and low economic growth rate (13%).

Undoubtedly, one of the areas of development for IPO market is the strengthening of measures to modernize the protection of consumers' and investors' rights, as well as

the creation of conditions for free movement of capital, proposed in the Comprehensive Program of Ukrainian Financial Sector Development until 2020 [20]. However, given the long-lasting procedure of preparation for IPO, the corporate sector needs to start preparation in advance, forming the strategy of its activities.

To clarify the nature of the company's preparation for IPO, the IDEFO model of the analysed business process was elaborated by the authors. Business process refers to a logically complete set of interconnected and interacting activities that support company operation and implement its policy aimed at achieving the set goals [13].

Note that the application of a process system to the management of IPO, along with the identification and interaction of such processes, and process management, should be based on a process approach. One of the most

common methodologies based on this approach, allowing one to create a functional model (description) of complex systems and processes, is the IDEF0 methodology.

The purpose of creating a functional model of a business process is the necessary and sufficient formal description of all the subprocesses that make up the simulated process, as well as the nature of interrelationships between them. Such a model is able to provide a complete picture of both functioning of the investigated process and all the streams of information.

Context IDEF0 model diagram representing the business process of elaboration of the company's IPO strategy is shown in Fig. 4.

According to Fig. 4, the process of the managing IPO is guided by three elements: the strategy of raising capital, regulation documents, and listing requirements of stock exchanges.

The mechanism for implementing this process is provided by a company's management, marketing department, and underwriter.

The input of this process comprises the data on an issuer (charter, registration, etc.), data on a company's financial position, information about the future issue of securities.

The result of the simulated process, namely an output from the functional block A0 (see Fig. 4), is the strategy of IPO.

The second stage of modelling the business process of elaboration of an IPO strategy is decomposing of the context diagram (block A0 in Fig. 4), which results in a diagram that displays the stages of the process presented in the context diagram.

The diagram of the decomposing of the context diagram is shown in Fig. 5.

Decomposing of the context diagram (see Fig. 5) allowed determining the logic of managing IPO, which is as follows:

- to determine the appropriateness of holding an IPO (block A1): the company management has to make a managerial decision regarding the company's preparation for the IPO. The main purposes of this stage are: determining the weighted average cost of the company's capital, calculating the value of equity by the CAMP model, and estimation of the cost of conducting the IPO;
- to select the stock exchange (block A2). Selection is carried out by the company management and marketing department in order to determine an acceptable stock exchange. The main purpose of this stage is to study the requirements of the stock exchanges to issuers (listing procedures and requirements, rules of floatation, disclosure requirements) and cost determination (initial one-time and annual fees);
- to make an integral assessment of the company's readiness for the IPO (block A3). This process is performed by company management and an independent auditor. It results in the report on the level of readiness of the company to the IPO;
- to elaborate the IPO strategy (block A4).

The diagram of decomposing the business process of integral assessment of a company's readiness for the IPO (block A3 in Fig. 4) is shown in Fig. 6.

According to Fig. 6, the process of integral assessment of a company's readiness for the IPO envisages: to define the strategic goals of a company (block A31), to define the factors influencing enterprise capitalization (block A32), to define key performance indicators and their values (blocks

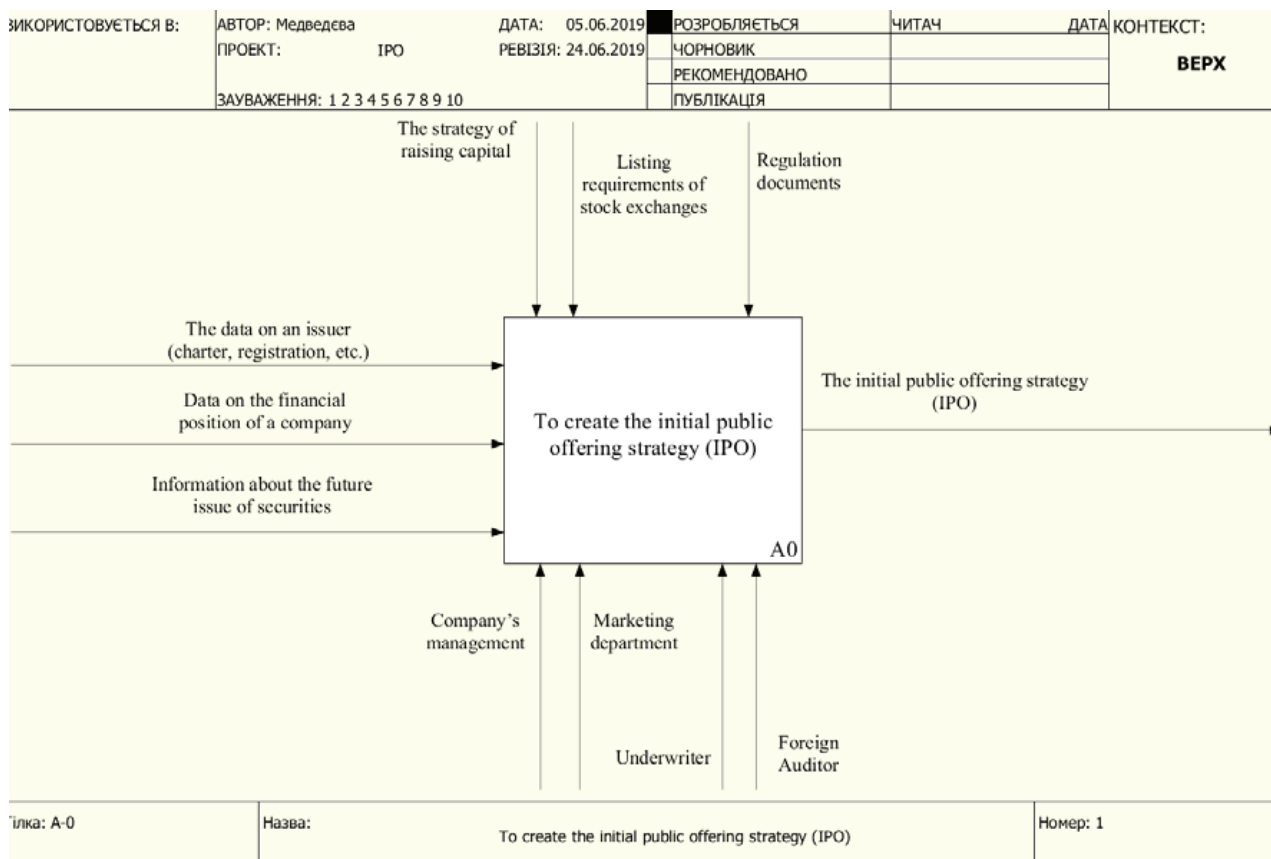


Fig. 4. Context IDEF0 model diagram of the business process of creation of an IPO strategy

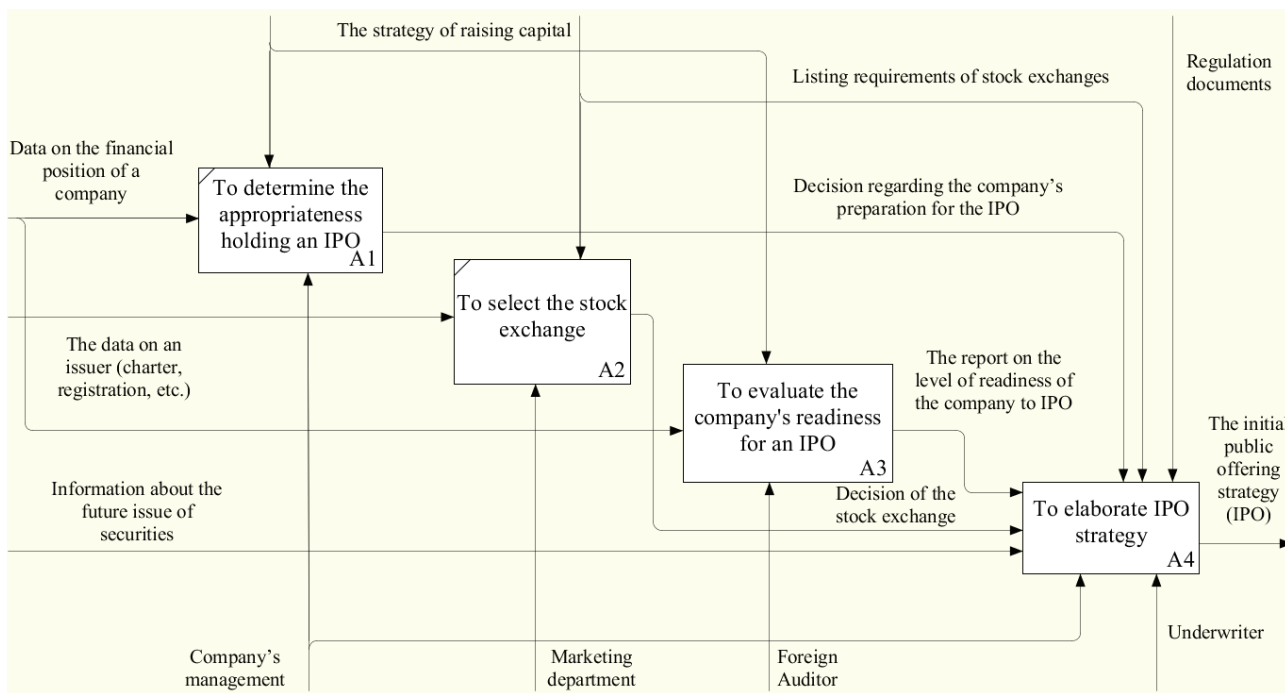


Fig. 5. The diagram of decomposing of the business process of creation of an IPO strategy

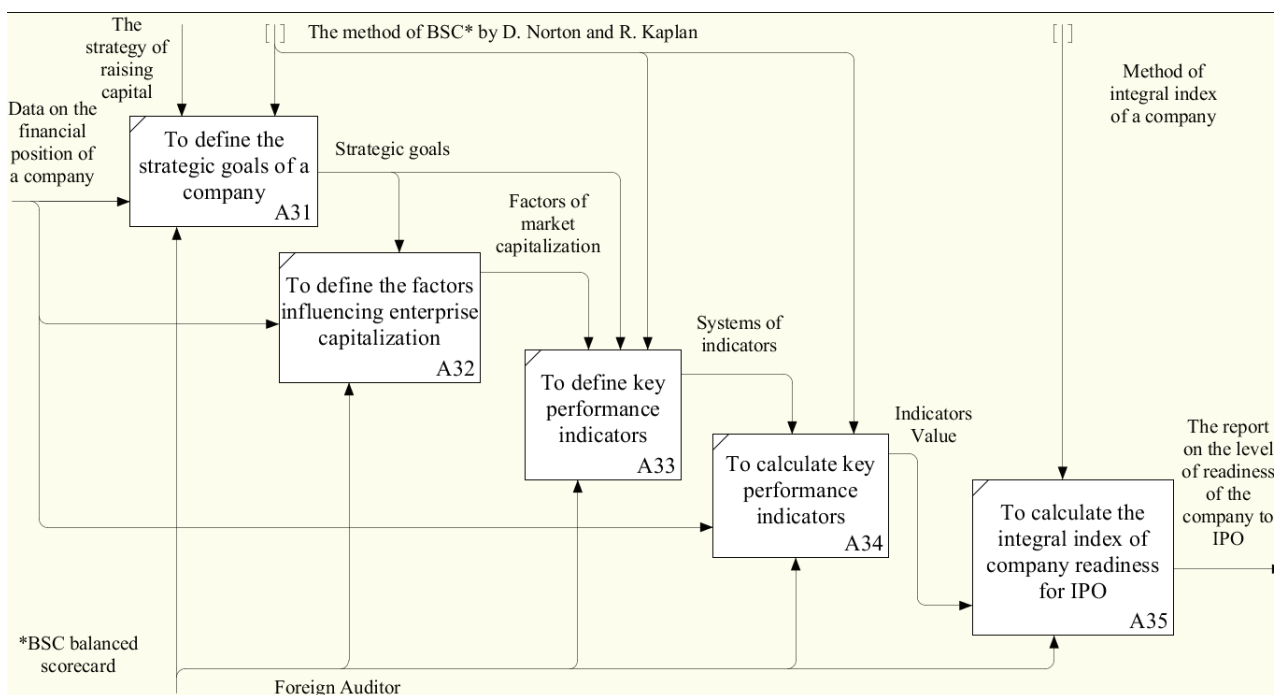


Fig. 6. The diagram of decomposing a business process of integral assessment of a company's readiness for the IPO

A33, A34), to calculate the integral index of company's readiness for the IPO (block A35).

In order to identify strategic goals, it is reasonable to use the method of the balanced scorecard (BSC) by D. Norton and R. Kaplan [14], which results in determining the factors of market capitalization, which, in their turn, are the basis for the next stage. Identification of the factors influencing capitalization is also carried out basing on the BSC method, which results in the systems of indicators, required to determine the key characteristics of a company's activity and their values.

Hereafter, a chart of the relationship between the normative and actual values is drawn. During the next step, an integral index of a company's readiness to the IPO is calculated. The obtained value makes it possible to generate a report on the readiness of the company to the IPO and provide conclusions on the possible fast IPO on the stock exchange.

The diagram of decomposition of the business process of an IPO strategy elaboration (block A4 in Fig. 4) is represented in Fig. 7.

According to Fig. 7, an IPO strategy elaboration is executed by company management and an underwriter.

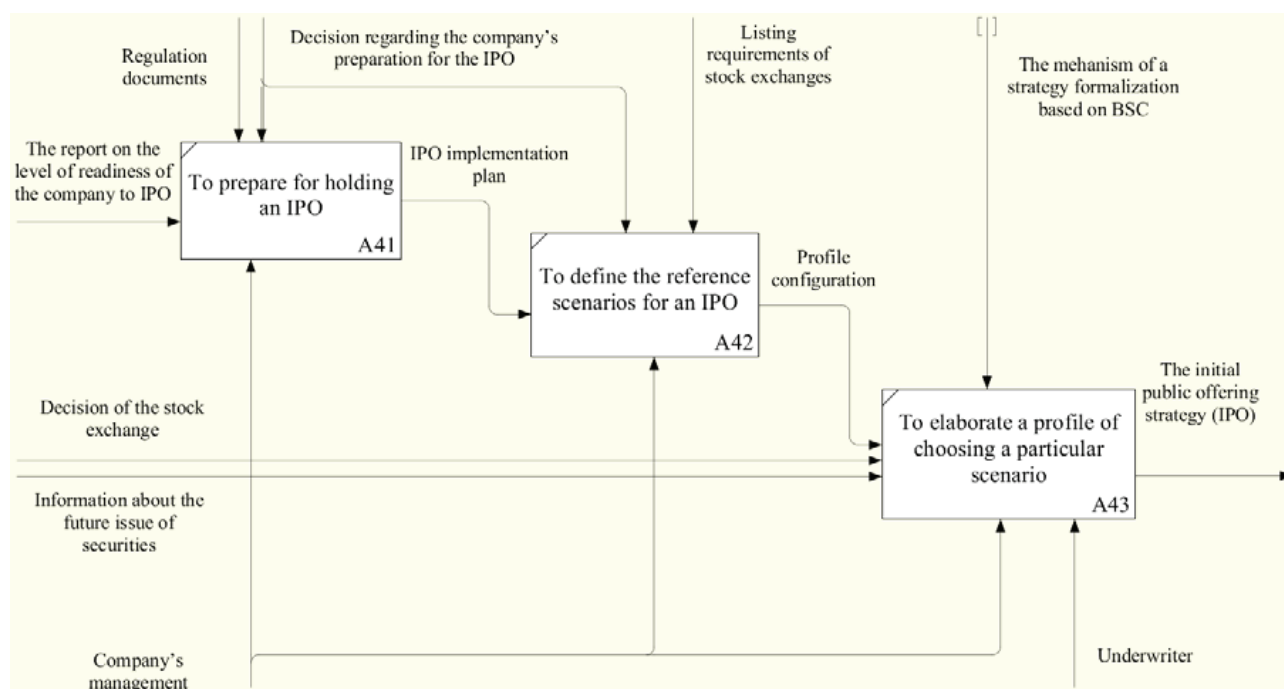


Fig. 7. The diagram of decomposition of the business process of an IPO strategy elaboration

The main subprocesses of this stage are as follows: to prepare for holding an IPO, to define the reference scenarios for an IPO, to elaborate a profile of choosing a particular scenario. Managerial decisions regarding IPO and relevant regulatory documents serve as the basis for planning IPO implementation. Hereafter, while determining the reference scenarios for an IPO and elaborating the profile of choosing a particular scenario, the additional mechanism of a strategy elaboration is used which is the Balanced Scorecard (BSC) method. The result of the phase is a strategy of an IPO.

Conclusion. Thus, the proposed structural and functional model allows formalizing and improving the procedure of managing IPO. The reasonability of elaboration

and implementation of the IPO management model for domestic business entities is determined by the need for efficient use of the raised financial resources in order to ensure sustainability and adaptation to a change in the economic situation. Using CASE-tool for modelling a business process of a business entity allowed presenting the business process of managing IPO in the IDEF0 standard and, after its subsequent decomposition, visualizing the scenarios of a company management activity while performing its duties on the simulated subject area. Further research involves the development of methodological support for the integral assessment of a company's readiness for IPO based on the Balanced Scorecard.

References:

1. Україна залишатиметься країною невичерпного потенціалу. URL : http://bhfoundation.com.ua/news.html?news_id=1033 (дата звернення 20.05.2019).
2. У пошуках грошей. – URL : <https://www.business.ua/finances/1793-u-poshukakh-groshej>.
3. Дергачова В. В., Згуровський О. М., Чорний В. В. Акумулявання та перерозподіл інвестиційних ресурсів на ринку цінних паперів в умовах циклічного розвитку економіки. URL : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108720> (дата звернення 20.05.2019).
4. Корнєєва Ю. В. практика первинного розміщення акцій державних підприємств на міжнародних фінансових ринках. URL : <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/31.pdf> (дата звернення 20.05.2019).
5. Косова Т. Д., Ярошевська О. В. Біржові механізми залучення іноземного капіталу вітчизняними корпораціями. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2016/4.pdf (дата звернення 20.05.2019).
6. Баюра Д. О., Данильченко О. С. IPO українських компаній як стратегічний напрям підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах євроінтеграції. URL : http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2018_36/zb36_01.pdf (дата звернення 20.05.2019).
7. Познякова О. І., Вільгард М. Р. Проблеми та перспективи розміщення цінних паперів українських компаній на варшавській фондовій біржі та її альтернативних майданчиках. *Молодий вчений*. 2016. № 4. С. 160-164.
8. Ярошевич В., Матвеев К. Механізми первинного публічного розміщення акцій. *Банковський вестник Національного банку Белоруссии*. 2014. № 10. С. 46-52. URL : <https://www.nbrb.by/bv/articles/10045.pdf> (дата звернення 20.05.2019).
9. Cornelli F., Goldreich D., Ljungqvist A. Investor Sentiment and Pre-IPO Markets. *Journal of finance*. 2006. № 3. P. 1187-1216.
10. Kim B., Kish R., Vasconcellos G. The Korean IPO Market: Initial Returns. *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*. 2002. Vol. 5. № 2. P. 219-253.
11. Lewellen K. Risk, Reputation, and IPO Price Support. *Journal of finance*. 2006. Vol. LXI. № 2. P. 613-640.
12. Reuter J. Are IPO Allocations for Sale? *Journal of finance*. 2006. № 5. P. 2289-2324.
13. Опис бізнес-процесів при впровадженні WMS. URL : <https://quantum-int.com/uk/opis-biznes-procesiv-pri-vprovadzhenni-wms/> (дата звернення 20.05.2019).

14. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей : От стратегии к действию / пер. с англ. М. Павловой. Москва : Олимп-Бизнес, 2003. 282 с.
15. Шлык П. В. Экономическая сущность первичного публичного размещения акций. *Представительная власть. Законодательство, Комментарии, Проблемы*. 2007. Выпуск № 1 (74). С. 29-32. URL : <http://pvlast.ru/img/pdf2007-1/10.pdf> (дата звернення 22.06.2019).
16. Как выводить компанию на IPO. URL : <https://probusiness.io/finance /942-kak-vyvodit-kompaniyu-na-ipo-chast-2.html> (дата звернення 22.06.2019).
17. Biblioteka GPW – Lista. URL : https://www.gpw.pl/biblioteka-gpw-lista?gpwlc_id=10 (дата звернення 15.06.2019).
18. Индекс WIG Ukraine.: <https://ru.investing.com/indices/wig-ukraine> (дата звернення 20.06.2019).
19. Capital markets in 2025. The future of equity capital markets. URL : https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/capital_markets-the_future_of_equity_mrks.pdf/ (дата звернення 20.06.2019).
20. Про затвердження Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року : Постанова Правління НБУ від 18.06.2015 р. № 391 URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15> (дата звернення 15.06.2019).

УДК 368.029

Попова Л.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва,
*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*
Мізунська І.Р.,
студентка,
*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

Porova Liubov,
PhD in Economics, Associate Professor
of the Department of Public
and Corporate Finance and Finance Intermediary,
Yuriy Fedcovych Chernivtsi National University
Mizunska Irina,
Student,
Yuriy Fedcovych Chernivtsi National University

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ НАДІЙНОСТІ СТРАХОВИКА

Попова Л.В., Мізунська І.Р. Перестрахування як чинник забезпечення фінансової надійності страховика. У статті розкрито взаємозв'язок між фінансовою надійністю страхової компанії та кількістю переданих і взятих на перестрахування ризиків. Визначено сутність поняття «перестрахування» та порядок його здійснення. Висвітлено залежність між валовими обсягами отриманих премій та здійснених виплат вітчизняних страховиків, проаналізовано їх динаміку та структуру в розрізі «лайфового» страхування за 2015–2018 рр. і розраховано рівень чистих страхових виплат. Визначено поняття чистих страхових премій та виплат і проаналізовано вплив їхньої динаміки на фінансову стабільність та платоспроможність страхової компанії. Здійснено аналіз структури вихідного потоку премій із перестрахування в Україні. Зазначено країни, страховим компаніям яких сплачено найбільше премій із перестрахування, та проаналізовано загальну тенденцію вихідного потоку премій. Визначено основні переваги інструмента перестрахування для страхової компанії.

Ключові слова: перестрахування, страхова премія, страхова виплата, рівень чистих страхових виплат, фінансова стійкість.

Попова Л.В., Мизунская И.Р. Перестрахование как фактор обеспечения финансовой надежности страховщика. В статье раскрыта взаимосвязь между финансовой надежностью страховой компании и количеством переданных и принятых рисков на перестрахование. Определены сущность понятия «перестрахование» и порядок его осуществления. Отражена зависимость между валовыми объемами полученных

премий и произведенных выплат отечественных страховщиков, проанализированы их динамика и структура в разрезе «лайфвого» страхования за 2015–2018 гг. и рассчитан уровень чистых страховых выплат. Определено понятие чистых страховых премий и выплат и проанализировано влияние их динамики на финансовую стабильность и платежеспособность страховой компании. Осуществлен анализ структуры исходного потока премий по перестрахованию в Украине. Указаны страны, страховым компаниям которых уплачено больше всего премий по перестрахованию, и проанализирована общая тенденция выходного потока премий. Определены основные преимущества инструмента перестрахования для страховой компании.

Ключевые слова: перестрахование, страховая премия, страховая выплата, уровень чистых страховых выплат, финансовая устойчивость.

Popova Liubov, Irina Mizunska. Reinsurance as a factor in ensuring the financial security of the insurer.

The article reveals the relationship between the financial reliability of the insurance company and the number of risks transferred and taken for reinsurance. There are determined the essence of the concept of "reinsurance" and the procedure for it's implementation according to the current legislation. There is noted the influence of the transfer on the reinsurance of extraordinary insurer's risks to it's financial status and solvency. We also identified a number of solvency problems, which are solved by transferring risks to reinsurance. There are determined the interconnection between the gross volume of received premiums and realized payments of domestic insurers. We analyzed the dynamics and structure of gross and net-premiums and insurance payments in 2015-2018 years in the context of domestic and non-resident reinsurers. There are determined the share of gross premiums and insurance premiums paid by life insurance companies in the total amount. There is defined the concept of net insurance premiums and net insurance payments. We analyzed the influence of their dynamics on the financial stability and solvency of the insurance company. We also calculated the level of net insurance payments for the period under investigation in the reinsurance market in Ukraine. There is determined the dependence of the level of trust of consumers of insurance services to the insurer on the given indicator. There is indicated the acceptable norm of this indicator in foreign countries. We compared the obtained results with domestic insurance companies with the world level acceptable net insurance payments. We analyzed the structure of the source stream of premiums from reinsurance for the "reinsurance" of the reinsurer. We analyzed the countries, the insurance companies which received the largest reinsurance premiums, and the general tendency of the outflow of premiums in 2015-2018 years. There are determined the main advantages of the reinsurance tool for the insurance company, in particular the limitation of high unit risks, the optimization of their own insurance portfolio, the impact on the insurance company's tariff policy and loyalty to the consumer of insurance services, and the rewards received are an additional source of income for the insurer.

Key words: reinsurance, insurance premiums, insurance payment, level of net insurance payments, financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Особливістю діяльності страховика як господарюючого суб'єкта є прищвидшений оборот грошових коштів, які сплачуються страховальником наперед та одразу ж спрямовуються на ринок. Плата «наперед» за неотримані послуги повинна гарантуватися здатністю страхової компанії в майбутньому вчасно та в повному обсязі погашати свої зобов'язання перед клієнтами.

Основною гарантією є фінансова надійність страховика, яка залежить від його інвестиційної, фінансової діяльності та збалансованості страхового портфеля. Кожна страхова компанія прагне створити стабільний портфель та зменшити прийняті на себе ризики за укладеними договорами. Для цього страховики беруть участь у перестрахованні, розподіляючи між собою ризики, що можуть значно вплинути на платоспроможність компанії.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Основні проблеми використання інструменту перестраховання розглядали такі науковці, як А.В. Гриценко, М.М. Лонгер та ін. Зокрема, у дослідженні А.В. Гриценко [2] досить чітко охарактеризовано основні інструменти перестраховання вітчизняного ринку страхових послуг. Однак ця тема потребує додаткового дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті – визначити вплив перестраховання на платоспроможність та фінансову стійкість страхової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перестраховання являє собою систему розподілу ризиків між страховиками. Прямий страховик (або цедент) під час первинного страхування приймає від страхувальника ризик у повному обсязі на себе. Для збалансування страхового портфеля, а саме для «пом'якшення» найризиковіших договорів, цедент передає певну їхню частину іншій страховій компанії, яка виступає на ринку вже в ролі перестраховика.

Як правило, на перестраховання передаються «надзвичайні» ризики, які можуть частково або повністю порушити платоспроможність страхової компанії. Передача частини ризиків у перестраховання дає змогу вирішити низку важливих проблем, серед яких – стабілізація результатів діяльності страховика за тривалий період у разі негативних результатів по всьому страховому портфелю протягом року; розширення масштабу діяльності (прийняття на себе великого числа ризиків) і підвищення конкурентоспроможності; захист власних активів за несприятливих обставин.

Таким чином, перевага перестраховання полягає у тому, що страховик, перестраховуючи прийняті на себе ризики, створює додаткові гарантії своєї фінансової стійкості [3; 9]. Фінансово стійким та

платоспроможним страховик вважається, коли сумарний обсяг його власних коштів перевищує зовнішні зобов'язання, тобто коли розміри отриманих страхових премій перевищують розміри виплачених компенсацій за страховими випадками. Отже, доцільно провести порівняльний аналіз страхових премій та компенсацій страховиків України за 2015-2018 рр. (табл. 1).

І валові, і чисті страхові премії щороку зростають. Причому в їхній структурі позитивну динаміку мають премії, отримані «лайфовими» страховиками. Порівняно з 2015 р. у 2018 р. обсяг валових страхових премій збільшився у півтора рази (на 16,02%).

Чисті страхові премії та виплати враховують надходження та витрати страховика від перестраховування ризиків. На рис. 1 зображено динаміку чистих страхових премій і витрат за 2015-2018 рр. Порівняно з 2015 р. у 2018 р. чисті страхові премії збільшилися у півтора рази (на 154%). Динаміка страхових виплат також є позитивною: за підсумками 2018 р. їх обсяг становив 12 432,6 млн. грн, що майже вдвічі більше, ніж у 2015 р.

Рівень чистих страхових виплат показує співвідношення чистих виплат до премій. На світовому ринку

страхових послуг це показник, що забезпечує довіру споживачів страхових послуг до певної компанії. Нормальним рівнем чистих страхових виплат у зарубіжних країнах вважається позначка 60-70%. На страховому ринку України цей показник має позитивну динаміку за досліджуваний період, однак його значення вдвічі менше оптимальних 60%. Це свідчить про недостатній рівень використання вітчизняними страховими компаніями перестраховування.

В Україні сектор перестраховування щороку збільшується. Проаналізуємо його стан за 2015-2018 рр. за звітними даними [5]. У табл. 2 наведено дані ринку перестраховування за 2015-2018 рр.

Проаналізуємо наведені вище дані. Загальна динаміка сектору перестраховування в Україні позитивна: щороку спостерігається збільшення внесків на перестраховування як вітчизняним компаніям, так і страховикам-нерезидентам. Це свідчить про збільшення кількості переданих ризиків. Проаналізуємо рис. 2. Порівняно з 2015 р. у 2017 р. сума сплачених премій на перестраховування збільшилася на 8 422,3 млн. грн, або на 85%. У 2018 р. порівняно з 2017 р. обсяг премій на

Таблиця 1

Страхові премії та компенсації страховиків України за 2015–2018 рр., млн грн

Показник	Роки				Частка в загальному обсязі (%)			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Валові страхові премії, у т. ч. страхування життя	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5	100,0	100,0	100,0	100,0
Валові страхові виплати, у т. ч.: страхування життя	8100,5	8839,5	10536,8	12863,4	100,0	100,0	100,0	100,0
Чисті страхові премії	22354,9	26463,8	28494,4	34424,3	–	–	–	–
Чисті страхові виплати	7602,8	8561,0	10256,8	12432,6	–	–	–	–
Рівень чистих страхових виплат, %	34,0	32,3	36,0	36,1	–	–	–	–

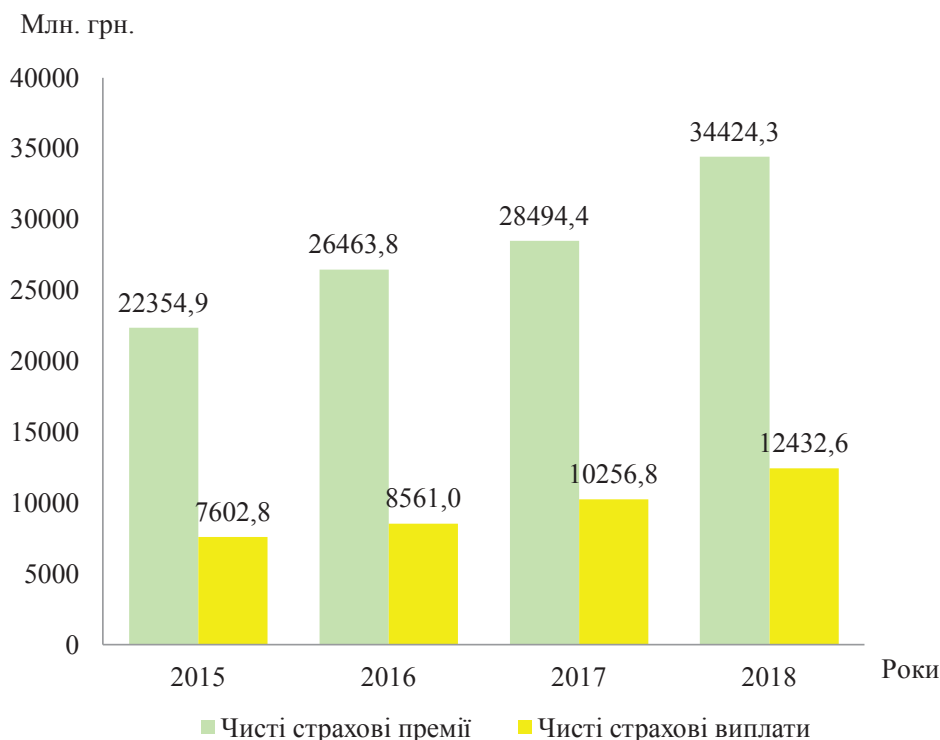


Рис. 1. Динаміка чистих страхових премій та чистих страхових виплат страховиків України за 2015-2018 рр.

Результати перестрахування в Україні за 2015–2018 рр. млн грн

Показник	Роки				Частка в загальному обсязі (%)			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Сплачено на перестрахування, у т. ч.:	9911,3	12668,7	18333,6	17940,7	100,0	100,0	100,0	100,0
перестраховикам-резидентам	7381,1	8706,4	14937,4	14943,2	74,5	68,7	81,5	83,3
перестраховикам-нерезидентам	2530,2	3962,3	3396,2	2997,5	25,5	31,3	18,5	16,7
Виплати, компенсовані перестраховиками, у т. ч.:	1345,8	1233,2	1208,2	2459,0	100,0	100,0	100,0	100,0
перестраховиками-резидентами	497,7	278,5	280,0	430,8	37,0	22,6	23,2	17,5
перестраховиками-нерезидентами	848,1	954,7	928,2	2028,2	63,0	77,4	76,8	82,5
Отримані страхові премії від перестраховиків-нерезидентів	38,1	40,1	46,1	48,4	–	–	–	–
Виплати, компенсовані перестраховиками-нерезидентами	12,9	14,2	13,8	44,4	–	–	–	–



Рис. 2. Динаміка ринку перестрахування за 2015-2018 рр.

перестрахування зменшився на 2,2%. Причому зменшилися премії, сплачені іноземним перестраховикам.

У вихідному потоці премії, сплачені на перестрахування іноземним страховикам, щороку зменшуються. Станом на кінець 2018 р. їхня частка становила 6% у загальному обсязі. У структурі вихідного перестрахування найбільше премій сплачено страховими компаніями Великобританії (23,7%), Німеччини (18,6%), Польщі (12,4%), Швейцарії (10,6%) та Франції (5%).

Найбільше у сукупному обсязі збільшилися страхові премії з перестрахування, сплачені вітчизняними страховими компаніями, – на 192,3%, тобто майже вдвічі. Таке явище є позитивним із погляду розвитку українського ринку страхових послуг, оскільки кошти акумулюються та обертаються в межах країни та спрямовуються на інвестування вітчизняного бізнесу. Розміри сплачених компенсацій із перестрахування за період 2015-2018 рр. щороку зменшувалися, що свідчить про ненастання страхових випадків, узятих на перестрахування. Таке явище у цілому є позитивним, оскільки за ненастання страхового випадку зароблені

премії в повному обсязі залишаються як у цедента, так і у перестраховика.

Даний інструмент дає страховику такі переваги:

1. Обмежуються високі одиничні ризики, які приймаються за первинного страхування.
2. Виступаючи перестраховиком, страхова компанія на свій розсуд може включати відсутні у неї на балансі ризики і, таким чином, оптимізувати власний страховий портфель.
3. Передача частини ризиків зменшує відповідальність страховика перед споживачем його послуг і може сприяти зниженню тарифів на них.
4. Перестрахування дає змогу отримати додаткове джерело надходжень, що за раціонального інвестування може збільшити дохідність страховика.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи вищесказане, можна зазначити, що перестрахування є хорошим інструментом оптимізації ризиків страховика та збалансування його страхового портфеля. За правильного застосування воно дає страховику

додаткові переваги. В Україні перестраховання розвивається і за останні чотири роки має позитивну динаміку. Одним з індикаторів цього інструмента є рівень чистих страхових виплат, який формує довіру споживача до певного страховика. На світовому ринку страхових

послуг оптимальним вважається його значення у межах 60-70%. На вітчизняному ринку цей показник має позитивну динаміку, однак його рівень удвічі менше, ніж на світовому. Це свідчить про невисоку адаптацію перестраховання в українських страхових компаніях.

Список використаних джерел:

1. Гриценко А.В. Інструменти перестраховання та резервування у рамках забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6157> (дата звернення: 07.06.2019).
2. Льонгер М.М. Умови забезпечення фінансової надійності страховика. *Lviv Polytechnic National University Institutional Repository*. С. 567-569. URL: <http://ena.lp.edu.ua> (дата звернення: 07.06.2019).
3. Пікус Р. Фінансова стійкість страхової організації та джерела її забезпечення. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка Економіка*. 2016. Вип. 3 (180). С. 6-9.
4. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України від 04.10.2001 № 2745-III. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення: 07.06.2019).
5. Фориншурер страхование. *Новости страхового рынка*. URL: <https://forinsurer.com> (дата звернення: 07.06.2019).

УДК 336.7

Скопова О.С.,
аспірант кафедри фінансів,
Сумський національний аграрний університет

Skopova Elena,
Post-Graduate Student of the Department of Finance,
Sumy National Agrarian University

ФУНКЦІЇ ЕКОЛОГІЧНИХ ПЛАТЕЖІВ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

Скопова О.С. Функції екологічних платежів та оцінка їх ефективності на макро- та мікрорівні. У статті розглянуто сутність рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів та екологічного податку. Висвітлено основні підходи до вітчизняних науковців до класифікації та сутності функцій екологічних платежів. Проаналізовано динаміку рентних платежів за спеціальне використання природних ресурсів та екологічного податку за 2009–2018 рр. у розрізі державного та місцевих бюджетів. Досліджено динаміку валового податкового розриву та коефіцієнту збирання й основні причини впливу на їх зміну. Проведено оцінку коефіцієнта нерівномірності надходження екологічних платежів до Зведеного бюджету України. Виявлено основні зміни та чинники впливу на показники фіскальної значимості екологічних платежів у структурі доходів бюджетів та ВВП України. Окреслено основні проблеми та шляхи підвищення вищезазначених показників.

Ключові слова: функції податків, фіскальна ефективність, екологічний податок, ресурсні платежі за спеціальне використання природних ресурсів, валовий податковий розрив екологічних платежів, коефіцієнт збирання екологічних платежів.

Скопова Е.С. Функции экологических платежей и оценка их эффективности на макро- и микроуровне. В статье рассмотрена сущность рентной платы за специальное использование природных ресурсов и экологического налога. Отражены основные подходы отечественных ученых к классификации и сущности функций экологических платежей. Проанализирована динамика рентных платежей за специальное использование природных ресурсов и экологического налога за 2009–2018 гг. в разрезе государственного и местных бюджетов. Исследованы динамика валового налогового разрыва и коэффициента сбора и основные факторы влияния на их изменение. Проведена оценка коэффициента неравномерности поступления экологических платежей в Сводный бюджет Украины. Выявлены основные изменения и причины влияния на показатели фискальной значимости экологических платежей в структуре доходов бюджетов и ВВП Украины. Определены основные проблемы и пути повышения вышеупомянутых показателей.

Ключевые слова: функции налогов, фискальная эффективность, экологический налог, ресурсные платежи за специальное использование природных ресурсов, валовой налоговый разрыв экологических платежей, коэффициент сбора экологических платежей.

Skopova Elena. Functions of ecological payments and assessment of their efficiency at the macro and micro level. The constant intensification of production and the increasing man-made load on natural resources lead to their gradual exhaustion both in separate regions and on a planetary scale. Financial support for their reproduction needs to be improved, that is, it is necessary to review the existing system of environmental payments that do not ensure proper reproduction and do not compensate for the damage. Therefore, the study of the classification of functions of environmental payments and their efficiency is relevant enough. Environmental payments in Ukraine include rent payments for special use of natural resources and environmental tax. These payments belong to one area of activity but have different purpose. In the article the author considers the essence and main types of rent for the special use of natural resources and environmental tax. The proportions of their distribution between the state and local budgets are indicated. The main approaches of domestic scientists to classification and essence of ecological payments functions are highlighted. It is noted that the only opinion about the types of functions of ecological payments is absent, but all scientists distinguish the main and secondary functions. The dynamics of rent payments for special use of natural resources and environmental tax for the last 10 years in the context of the State and local budgets has been analyzed. The influence of inflation processes on the dynamics of environmental payments is revealed. The indicators of efficiency of tax administration of ecological payments are analyzed. Namely, the dynamics of the gross tax break and the coefficient of collection and the main factors influencing their change are estimated. An estimation of the coefficient of unevenness of receipt of ecological payments to the Consolidated Budget of Ukraine is conducted. Significant fluctuations of this indicator are revealed. The implementation of fiscal tax functions was estimated through fiscal efficiency. Therefore, the author identified the main changes and factors influencing the indicators of fiscal importance of environmental payments in the structure of budget revenues and gross domestic product of Ukraine. The main problems and ways of improving the above-mentioned indicators are considered. A circle of questions of subsequent research is outlined.

Key words: tax functions, fiscal efficiency, ecological tax, resource payments for special use of natural resources, gross tax gap of ecological payments, coefficient of collection of ecological payments.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із найвагоміших інструментів регулювання політики охорони навколишнього природного середовища в Україні є екологічний податок, який дає можливість оперативно вирішувати фінансові питання стосовно зменшення забруднення об'єктів природних ресурсів. Поряд із ним за спеціальне використання природних ресурсів стягується рентна плата, яка слугує джерелом фінансового забезпечення їх відтворення.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивченню питання екологічного оподаткування присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: І. Дрожжина, К. Канонішена-Коваленко, О. Кириленко, Н.С. Крупей, М. Коростелкин, І. Маслова, Ж.В. Піскова, Л. Попова, О.Ю. Тімарцев та ін.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження сутності виконуваних функцій екологічними платежами та аналіз їх ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Географічне розташування нашої країни та значна кількість наявних природних ресурсів надають доступ до європейського ринку. Проте слід зауважити, що лише за умови ефективного використання вищезазначених ресурсів є можливість досягнення високих темпів приросту економіки країни. Основним інструментом фінансового забезпечення відтворення природних ресурсів на державному та регіональному рівнях виступає система рентних платежів. Рентна плата – це загальнодержавний податок, який стягується за спеціальне використання води та лісових ресурсів, користування надрами, радіочастотний ресурс, транспортування нафти, нафтопродуктів, природного газу та аміаку через територію України [6]. До місцевих бюджетів, відпо-

відно до ст. 64 Бюджетного кодексу України, надходить рентна плата за спеціальне використання води в розмірі 45%, за спеціальне використання лісових ресурсів – 50%, за користування надрами – 25%, за використання рибних ресурсів та диких тварин – 100% [6]. На практиці дані платежі сприяють наповненню доходної частини місцевих бюджетів та вирівнюють економічні умови проведення господарської діяльності суб'єктами підприємницької діяльності.

Ще одним видом платежів є екологічний податок, який, по суті, носить компенсаційний характер за завдану шкоду докільню через використання природних ресурсів. До місцевих бюджетів, згідно зі ст. 69-1, розподіляється 55% даного податку. Екологічний податок в Україні з'явився у 1991 р. Із 1994 по 2010 р. він мав назву «плата (збір) за забруднення навколишнього природного середовища». Із 2011 р. цьому податку повернули початковий зміст і назву. Основною метою існування екологічного податку є стимулювання природоохоронних заходів із метою зменшення негативного впливу на оточуюче природне середовище.

Свій зміст екологічні платежі реалізують під час виконання функцій. У вітчизняній науковій літературі відсутня єдина думка з приводу їхніх видів (табл. 1), та науковці єдині в думці про те, що функції слід розділяти на основні (фіскальна і регулююча) та додаткові.

Поповнення доходної частини бюджетів забезпечується за рахунок виконання фіскальної функції. Оскільки екологічні платежі є одним із методів регулювання діяльності суб'єктів господарювання, то їхній вплив реалізується під час виконання регулюючої функції.

Щодо додаткових функцій екологічних податків, то серед них слід звернути увагу на розподільчу, стимулюючу, контрольну, соціальну та екологічну.

Розподільча функція екологічних платежів полягає у тому, що їх можна розглядати як спеціальний державний інструмент перерозподілу валового внутрішнього

Функції податків, у тому числі екологічних

Автори	Функції						
	Фіскальна	Регулююча	Розподільча	Стимулююча	Контрольна	Соціальна	Екологічна
М. Білик, О. Горбунова, О. Дахно, І. Золотько, Л. Котенко, Й. Кулішер, П. Мельник, І. Озеров, О. Перов, А. Поддєрьогін, А. Соколовська, О. Толкушкін, Г. Фадєєва, В. Федосов, Д. Черник	+	+					
Е. Алісов, Т. Калінеску, М. Кучерявенко	+	+	+	+			
Р.П. Жарко	+	+		+		+	+
С.С. Гринкевич, І.В. Гончарук, М.В. Корягін, Ю.О. Самура	+	+			+		
В. Буряковський, В. Захожай, Л. Омелянович	+	+				+	

Джерело: узагальнено автором на основі [1; 2]

продукту країни для забезпечення вирішення екологічних проблем і досягнення ефективного та раціонального використання природних ресурсів.

Стимулююча функція розглядається як можливість впливу на розвиток екологічно та енергоефективних або скорочення небезпечних виробництв.

Контрольна функція екологічних платежів проявляється у застосуванні їх державою для своєчасного реагування на збалансованість, ефективність та дієвість існуючих податкових ставок і застосованих пільг.

Соціальна та екологічна функції тісно між собою пов'язані та полягають у забезпеченні безпечних умов життя і праці населення, підвищенні екологічної обізнаності громадян, підвищенні рівня екологічності виробництва.

Серед зазначених функцій найважливішою вважається фіскальна, оскільки основним призначенням податків та інших платежів є наповнення державного та місцевих бюджетів для забезпечення матеріального підґрунтя функціонування держави та виконання нею у тому числі екологічної функції [7, с. 26]. Екологічні платежі не є винятком. Проаналізуємо їхню динаміку за останні 10 років, причому окремо проаналізуємо дані екологічного податку та рентних платежів за спеціальне використання природних ресурсів, адже їх сутність різниться.

Дані табл. 2 свідчать про те, що екологічні платежі мають динаміку до зростання. Так, за період із 2009 по 2018 р. рентна плата за спеціальне викорис-

тання природних ресурсів має тенденцію до зростання, що переважно пояснюється індексацією нормативів плати та незначним розширенням реальної бази оподаткування. У 2018 р. загальна сума платежів становила 50086,8 млн. грн, що на 38856,15 млн. грн (або у 345 разів) більше, ніж у 2009 р. Основною причиною такої зміни є саме вплив інфляційних процесів на розмір номінальних платежів за спеціальне використання природних ресурсів, що підтверджується індексом інфляції.

Щодо екологічного податку, то за аналізований період його сума також зростає. У 2009 р. загальна сума фактичної номінальної сплати до Зведеного бюджету становила 1211,82 млн. грн, що на 3709,69 млн. грн менше, ніж у 2018 р. У цьому разі зростання платежів пояснюється постійним зростанням ставок оподаткування.

Наступним кроком проаналізуємо показники ефективності податкового адміністрування екологічних платежів. До них належать валовий податковий розрив, коефіцієнт збирання та коефіцієнт нерівномірності надходження екологічних платежів [8].

Валовий податковий розрив визначається як різниця між фактичним та плановим значеннями показника. Коефіцієнт збирання – це відносний показник, який показує на скільки відсотків виконано планові показники. Він дає змогу виміряти обсяг недоотриманих сум унаслідок ухилення платників від сплати екологічних платежів. Розглянемо значення цих показників за останні 10 років у табл. 3.

Таблиця 2

Динаміка екологічних платежів до бюджетів різних рівнів за період із 2009 по 2018 р., млн грн

Рік	Екологічний податок (збір за забруднення навколишнього природного середовища)		Рентна плата (збори) за спеціальне використання природних ресурсів		Індекс інфляції
	Державний бюджет	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Місцеві бюджети	
2009	406,58	805,24	2 624,38	8 606,27	112,3
2010	970,47	961,96	2 928,86	9 780,65	109,1
2011	1 085,38	1 190,50	1 907,37	12 919,04	104,6
2012	1 263,57	1 552,44	2 293,25	15 244,11	99,8
2013	2 364,93	1 534,56	13 860,04	15 002,92	100,5
2014	3 614,48	1 216,43	19 036,13	14 560,56	124,9
2015	1 105,41	1 585,63	39 803,82	2 154,37	143,3
2016	1 619,17	3 368,27	44 092,21	2 516,19	112,4
2017	1 720,79	2 977,65	48 661,13	2 471,20	113,7
2018	2 779,62	2 141,89	45 265,6	4 821,20	109,8

Джерело: побудовано автором на основі [3; 9]

Динаміка валового податкового розриву та коефіцієнту збирання екологічних платежів до Зведеного бюджету України за період із 2009 по 2018 р., млн грн

Рік	Екологічний податок (збір за забруднення навколишнього природного середовища)		Рентна плата (збори) за спеціальне використання природних ресурсів	
	Валовий податковий розрив	Коефіцієнт збирання	Валовий податковий розрив	Коефіцієнт збирання
2009	185,79	118,11	-857,84	92,90
2010	697,15	156,44	-1 700,92	88,20
2011	552,85	132,09	-876,69	94,42
2012	307,88	112,28	-103,27	99,41
2013	527,36	115,64	-1 270,65	95,78
2014	-524,56	90,21	-4 423,43	88,37
2015	-471,93	85,08	-4 648,84	90,03
2016	1 969,90	165,28	-18 142,39	71,98
2017	444,23	110,44	-822,95	98,42
2018	-50,90	98,98	-779,94	98,47

Джерело: розраховано автором на основі [3]

За даними табл. 3, валовий податковий розрив за рентною платою протягом аналізованого періоду має негативне значення, що свідчить про недотримання законодавства платниками та ухилення від сплати рентної плати. Найбільше значення показник мав у 2016 р. – 18 142,39 млн. грн, а найменше – у 2012 р. – 103,27 млн. грн. Щодо екологічного податку, то тут маємо переважно позитивне значення валового податкового розриву. Максимально позитивне значення мали у 2016 р. – 1 969,90 млн. грн, найменше – у 2009 р. – 185,79 млн. грн.

Коефіцієнт збирання за рентними платежами за спеціальне використання природних ресурсів не перевищує 100%, а за екологічним податком – навпаки.

Наступним проаналізуємо значення коефіцієнта нерівномірності надходження екологічних платежів, що дасть змогу оцінити систематичність коливань надходжень до Зведеного бюджету. Цей показник визначається як відношення максимального (мінімального) значення екологічних платежів до їх середньої величини. Значний розрив між максимальним та мінімальним значеннями цього показника свідчить про нерівномірність надходжень коштів до бюджету.

Дані табл. 4 свідчать про те, що за екологічним податком мінімальне значення коефіцієнта надходження становило 0,35, а максимальне – 1,46.

Таблиця 4

Оцінка коефіцієнта нерівномірності надходження екологічних платежів

Вид екологічного платежу	Коефіцієнт нерівномірності надходжень екологічних платежів		Розмах варіації
	максимальний	мінімальний	
Екологічний податок (збір за забруднення навколишнього природного середовища)	1,46	0,35	110,19
Рентна плата (збори) за спеціальне використання природних ресурсів	1,66	0,36	129,32

Джерело: розраховано автором на основі [3]

За рентною платою – відповідно 0,36 та 1,66. Отже, дані таблиці свідчать про наявність значного розриву та нестабільність у надходженнях екологічних платежів.

Наступним етапом нашого аналізу є визначення показників фіскальної значимості екологічних платежів у доходах державного та місцевих бюджетів та ВВП країни, за допомогою яких можна оцінити вплив податкового навантаження на економіку держави.

Дані розрахунків, що відображено на рис. 1 та 2, свідчать про хвилеподібну динаміку. Питома вага екологічних платежів у загальній сумі доходів державного бюджету в середньому становила 4,31% та коливалася від 0,96% у 2011 р. до 7,7% у 2015 р. У складі доходів місцевих бюджетів варіація ще більша. За середнього значення 10,24% коливання відбувалося від 2,37% у 2017 р. до 16,66% у 2012 р. Відповідно до зазначених даних, можна зробити висновок про те, що у структурі доходів державного бюджету екологічні платежі мають несуттєву фіскальну значимість. Щодо місцевих бюджетів, то до 2015 р. значимість екологічних платежів становила до 17%, після – не більше 3,5%. Така ситуація пояснюється змінами в законодавстві щодо розподілу сум рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів між державним та місцевими бюджетами [10].

Щодо фіскальної значимості екологічних платежів у структурі ВВП, то тут також спостерігаються коливання від 1,13 до 2,14 за рентною платою за спеціальне використання природних ресурсів та відповідно від 0,13 до 0,21 за екологічним податком.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

Суми надходжень від екологічного податку на порядок нижче від рентної плати за спеціальне використання природних ресурсів, тому розглядати його як джерело інституційного розвитку місцевих бюджетів не доцільно.

Негативним у розподілі рентної плати між різними рівнями бюджетів є те, що у місцевих бюджетах її суми надходять до загальних фондів, де вони розчиняються і, відповідно, не можуть виконувати свої основні функції. Крім того, норми розподілу даних платежів не врахову-

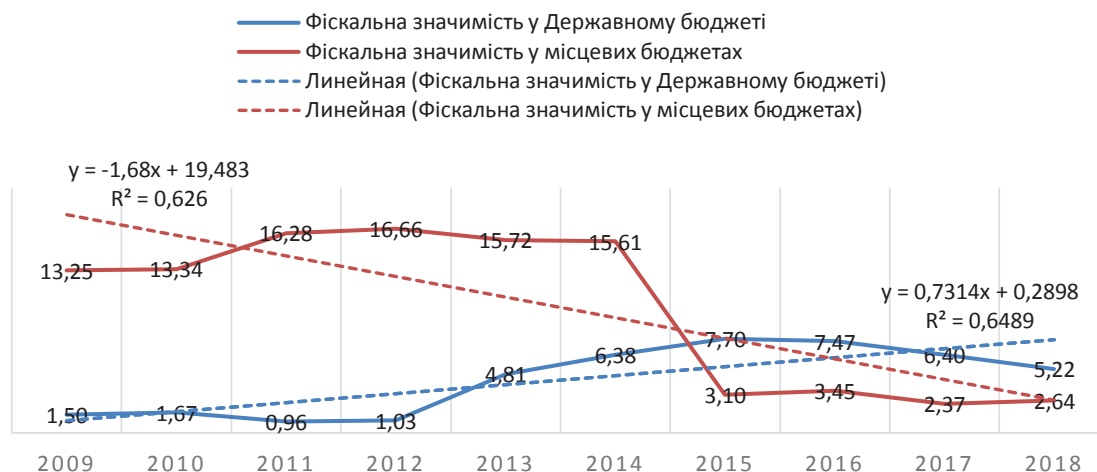


Рис. 1. Динаміка показників фінансової значимості екологічних платежів у структурі доходів державного та місцевих бюджетів України

Джерело: побудовано автором на основі [3]



Рис. 2. Динаміка показників фінансової значимості екологічних платежів у структурі ВВП України

Джерело: побудовано автором на основі [3]

ють природно-кліматичні та виробничо-технічні умови використання природних ресурсів у різних регіонах.

Подальшого вивчення потребують питання поліпшення системи адміністрування рентної плати за спе-

ціальне використання природних ресурсів та визначення оптимального значення екологічного податку, що стимулює підприємця до екологізації та екомодернізації свого виробництва.

Список використаних джерел:

1. Крупей Н.С. Економічна сутність податків та їх функції. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2012. Вип. 19. С. 36-40.
2. Тімарцев О.Ю. Розвиток функцій податків у сучасних умовах. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 448-454.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu/> (дата звернення: 29.04.2019).
4. Валовий внутрішній продукт. *Мінфін – все про фінанси: новини, курси валют, банки*: вебсайт. URL: www.minfin.com.ua/economy/gdp/ (дата звернення: 29.04.2019).
5. Канонішена-Коваленко К. Екологічний податок від А до Я. Київ, 2017. 108 с.
6. Кириленко О. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади. Київ: ВІ ЕН ЕЙ, 2015. 396 с.
7. Теория и история налогообложения: учебник / Л. Попова и др. Москва: Дело и Сервис, 2011. 368 с.
8. Піскова Ж.В. Формування системи показників фінансової ефективності податків: теорія і практика. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. 2016. Вип. 2. С. 174-180.
9. Індекс інфляції. *Мінфін – все про фінанси: новини, курси валют, банки*: вебсайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/2018/> (дата звернення: 18.06.2019).
10. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-19> (дата звернення: 19.06.2019).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 338.512 + 657.47

Мезенцева Н.М.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету
Гольчановська Л.С., Кирику В.В.,
магістри,
Запорізький національний університет

Mezenceva Nadezhda,
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Management,
Zaporizhzhia National University, Faculty of ZNU in Kryvyi Rih

Holchanovska Larisa, Kyryku Vira,
Master Students,
Zaporizhzhia National University

СУЧАСНІ ДЕФІНІЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Мезенцева Н.М., Гольчановська Л.С., Кирику В.В. Сучасні дефініції фінансових результатів підприємства. Вивчення проблем аналітично-інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємства має як теоретичне, так і пряме практичне значення, тому розуміння внутрішніх механізмів фінансових результатів дає змогу виробити ефективну економічну політику. Зважаючи на розвиток сучасних економічних відносин, поняття «фінансовий результат» доцільно розглядати з урахуванням впливу на облікове відображення господарських операцій економічного, податкового та управлінського підходів до трактування сутності досліджуваної дефініції. У здійсненні виробничо-фінансової діяльності суб'єктів господарювання задіяна велика кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Мета кожного підприємства – ефективне використання цих ресурсів, що певним чином відображається у фінансових результатах його діяльності. Своєю чергою, фінансовий результат є основним показником ефективності діяльності підприємства в ринковій економіці. Кожен суб'єкт господарювання незалежно від форми власності особливу увагу звертає на процес формування, розподілу та використання фінансових результатів своєї діяльності. Розуміння сутності та вдосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств і прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств. Сутність та протиріччя фінансового результату для підприємств і бухгалтерів найбільш виражено проявляється під час формування й відображення його в бухгалтерському обліку. На підставі проведеного аналізу літературних джерел виявлено, що між науковцями та фахівцями як в економіці, фінансах, юридичних науках, так і в бухгалтерському обліку немає єдності та однозначності у розумінні поняття «фінансові результати». Запропоновано визначення поняття фінансового результату як такого, що відображає вплив на облікові господарські операції. Такий підхід забезпечує достовірність та зрозумілість інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку, та передбачає врахування інтересів різних користувачів господарської діяльності підприємства. Показана практика розрахунку дохідності підприємства, що є одним із показників фінансових результатів.

Ключові слова: підприємство, інформація, дефініція, прибуток, фінансовий результат, дохідність.

Мезенцева Н.М., Гольчановская Л.С., Кырыку В.В. Современные дефиниции финансовых результатов предприятия. Изучение проблем аналитически-информационного обеспечения управления деятельностью предприятия имеет как теоретическое, так и прямое практическое значение, поэтому понимание внутренних механизмов финансовых результатов позволяет выработать эффективную экономическую политику. Несмотря на развитие современных экономических отношений, понятие «финансовый результат» целесообразно рассматривать с учетом влияния на учетное отражение хозяйственных операций экономического, налогового и управленческого подходов к трактовке сущности исследуемой дефиниции. В осуществлении производственно-финансовой деятельности субъектов хозяйствования задействовано большое количество трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Цель каждого предприятия – эффективное использование этих ресурсов, что определенным образом отражается в финансовых результатах

его діяльності. В свою череду, фінансовий результат являється основним показателем ефективності діяльності підприємства в ринковій економіці. Кожен суб'єкт господарювання незалежно від форми власності особливу увагу звертає на процес формування, розподілу та використання фінансових результатів своєї діяльності. Розуміння сутності та удосконалення методів відображення фінансових результатів діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень на подальшому їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств. Сутність та суперечності фінансового результату для підприємців та бухгалтерів найбільш виражено проявляються при формуванні та відображенні його в бухгалтерському учеті. На основі проведеного аналізу літературних джерел виявлено, що серед учених та фахівців як в економіці, фінансах, юридичних науках, так і в бухгалтерському учеті немає єдності та однозначності в розумінні поняття «фінансові результати». Предложено визначити поняття фінансового результату як такого, що відображає вплив на учетні господарські операції. Такий підхід забезпечує достовірність та розуміння інформації, формованої в системі бухгалтерського учету, та передбачає учет інтересів різних користувачів господарської діяльності підприємства. Показано практику розрахунку доходності підприємства, що являється одним з показувачів фінансових результатів.

Ключевые слова: підприємство, інформація, визначення, прибуток, фінансовий результат, доходність.

Mezenceva Nadezhda, Holchanovska Larisa, Kyryk Vira. Modern definitions of financial results of the enterprise. The study of the problems of analytical and informational support for the management of the enterprise activity has both theoretical and direct practical significance. Therefore, the study, understanding of the internal mechanisms of financial results enables us to develop an effective economic policy. In view of the development of modern economic relations, the concept of "financial result" should be considered taking into account the impact on the accounting reflection of economic operations of economic, tax and managerial approaches to the interpretation of the essence of the study definition. In the implementation of production and financial activities of economic entities involved a large number of labor, material and financial resources. The purpose of each enterprise is the efficient use of these resources, which in a certain way is reflected in the financial results of its activities. In turn, the financial result is the main indicator of the efficiency of the enterprise in a market economy. Each economic entity, regardless of ownership, pays special attention to the process of formation, distribution and use of financial results of its activities. Understanding the essence and improving the accounting reflection of the financial results of enterprises and taking effective management decisions for their further development - the main prerequisite for improving the efficiency of enterprises. The essence and contradictions of the financial result for entrepreneurs and accountants most clearly manifested in the formation and reflection of it in accounting. On the basis of the analysis of literary sources, it was discovered that between scientists and specialists in economics, finance, law sciences, and in accounting, there is no unity and unambiguous understanding of the concept of "financial results". The definition of the concept of financial result, as reflecting the impact on accounting business operations, is proposed. This approach ensures the reliability and clarity of the information generated in the accounting system, and involves taking into account the interests of different users of the economic activity of the enterprise. The practice of calculating the profitability of an enterprise is shown, which is one of the indicators of financial results.

Keywords: enterprise, information, definition, profit, financial result, yield.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток і розширення діяльності підприємств залежать, насамперед, від власних джерел фінансування, одним з яких є одержаний прибуток. Він відображає фінансовий стан підприємства, забезпечує виконання зобов'язань, які виникають у результаті господарської діяльності, характеризує рентабельність виробництва, активів та капіталу й є базою наповнення бюджету країни. Визначення фінансових результатів базується на чинній методиці їх формування та обліку, що повинно забезпечувати достовірні та точні дані про результативність діяльності підприємства. Ці дані необхідні для інформаційно-аналітичної роботи, оскільки це забезпечує не лише перевірку ефективності функціонування, а й дає змогу прийняти економічно обґрунтовані рішення щодо оптимізації використання прибутку або зменшення негативного впливу чинників, що зумовили збитковість діяльності. Відсутність комплексного застосування узгодженості понять, основних визначень щодо системи фінансо-

вих результатів підприємства, визначення відповідних показувачів та їх аналізу можна вважати однією з основних причин незадовільного становища великої кількості вітчизняних підприємств.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми організації та методики фінансового обліку та аудиту доходів, витрат і фінансових результатів підприємств розглянуто в працях провідних вітчизняних науковців: М.Т. Білухи, О.С. Бородкіна, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Ю.А. Вериги, С.Ф. Голова, І.В. Замули, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, В.О. Ластовецького, Ю.Я. Литвина, В.Г. Літника, Н.Л. Правдюк, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Л.К. Сук, В.О. Усача, Б.Ф. Шевчука, І.Й. Яремка та ін. У зарубіжній літературі питання обліку та аудиту фінансових результатів розкриті в працях А. Бабо, М.Ф. Ван Бреда, Ф. Вуд, Ж. Джері Вейганта, Т.М. Малькової, Д. Міддлтона, Р. Мюллендорфа, Б. Нідлза, Я.В. Соколова, Террі Д. Уорфілда, Дж. Фостера, Е.С. Хендриксена та ін. Вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних авто-

рів свідчить про те, що дискусії, пов'язані з вирішенням організаційно-методичних проблем фінансових результатів підприємства, усе ще тривають. Вітчизняні та зарубіжні науковці зробили вагомий внесок у розв'язання цих проблем, однак викладені ними результати досліджень щодо конкретизації питань фінансових результатів підприємств є недостатніми і потребують подальшого вивчення й уточнення.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є вивчення теоретичних і практичних аспектів, розроблення заходів щодо вдосконалення системи дефініцій, забезпечення достатньої інформаційної бази для аналізу фінансових результатів підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У здійсненні виробничо-фінансової діяльності суб'єктів господарювання задіяна велика кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Мета кожного підприємства – ефективно використання цих ресурсів, що певним чином відображається у фінансових результатах його діяльності.

Свою чергою, фінансовий результат є основним показником ефективності діяльності підприємства в сучасній економіці. Кожен суб'єкт господарювання незалежно від форми власності особливу увагу звертає на процес формування, розподілу та використання фінансових результатів своєї діяльності.

Розуміння сутності та вдосконалення облікового відображення фінансових результатів діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств.

Проведені дослідження дають підстави дійти висновку, що між науковцями та фахівцями як в еко-

номії, фінансах, юридичних науках, так і в бухгалтерському обліку немає єдності та однозначності у розумінні поняття «фінансові результати» [1-8].

Для вдосконалення нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку фінансових результатів у частині уточнення понятійного апарату та підвищення інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання фінансових результатів через правильне та однозначне їх розуміння доцільно вдосконалити трактування поняття «фінансові результати» (рис. 1).

Зважаючи на розвиток сучасних економічних відносин, вважаємо, що поняття «фінансовий результат» доцільно розглядати з урахуванням впливу на облікове відображення господарських операцій економічного, податкового та управлінського підходів до трактування сутності досліджуваної дефініції. Зокрема, фінансовий результат як об'єкт бухгалтерського обліку – це результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період і в цілому або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку).

Наведене трактування сутності поняття «фінансові результати» для цілей бухгалтерського обліку здійснено для підвищення інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання фінансових результатів через правильне та однозначне їх розуміння.

У табл. 1 наведено визначення авторських підходів до сутності поняття «фінансові результати».

Україна входить до числа провідних мінерально-сировинних держав світу. Гірничодобувна промисловість відіграє важливу роль в економіці країни, будучи базовою галуззю, яка забезпечує близько 5% ВВП країни. Основу гірничодобувної галузі України ста-

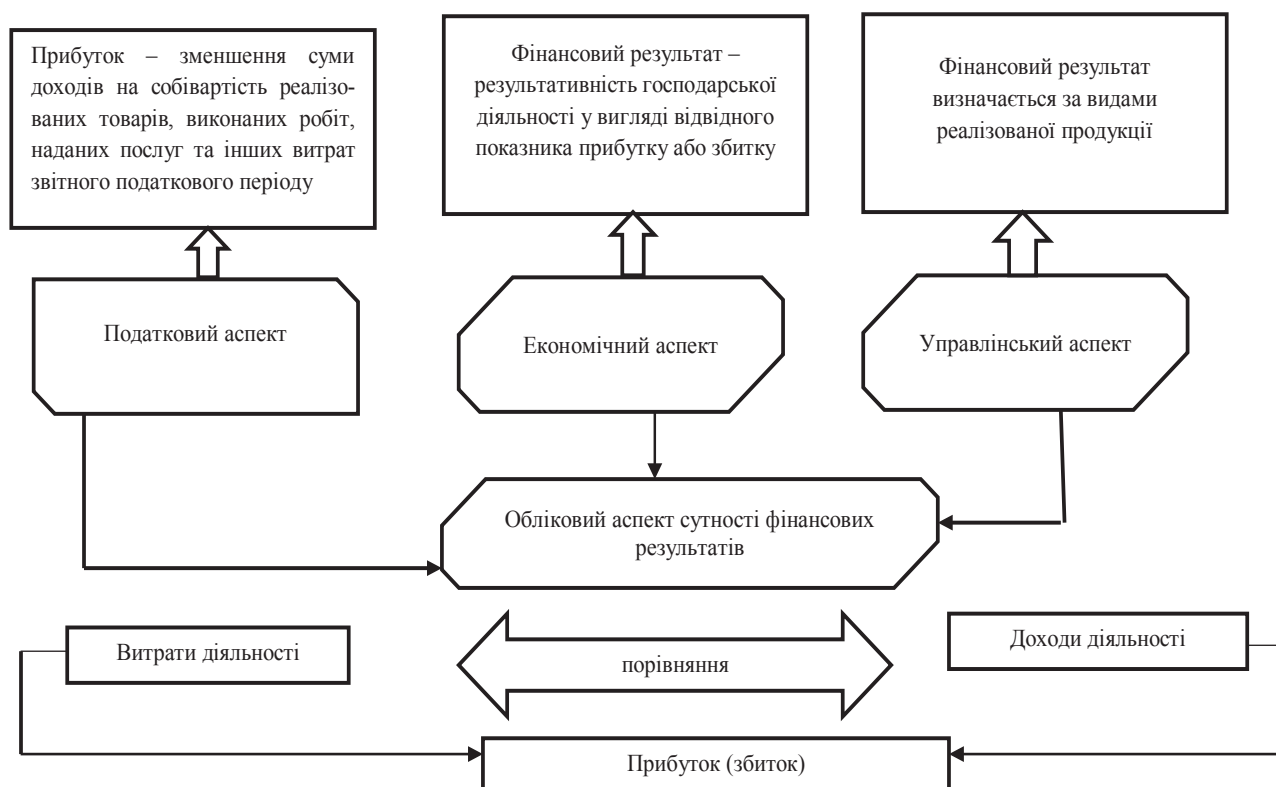


Рис. 1. Сутність фінансового результату: обліковий аспект

Підходи до розуміння поняття «фінансовий результат»

№з/п	Автор	Сутність поняття «фінансовий результат»
1	2	3
1	Податковий кодекс України [1, с. 9]	Прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду
2.	НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3, с. 7]	Фінансовий результат – прибуток або збиток – це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного доходу
3.	О.О. Вороніна [6, с. 5]	Балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається з доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат)
4.	Д.Д. Гордієнко [7, с. 315]	Прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг)
5.	Р.В. Скалюк [9, с. 136]	Приріст (зменшення) капіталу (засобів, вкладених власниками) підприємства протягом звітного періоду
6.	Н.О. Власова Н. О [5, с. 15]	Визначається показником прибутку або збитку, що формується протягом календарного (господарського) року; є різницею від порівняння сум доходів і витрат підприємства
7.	Н.В. Прохар [8, с. 187]	Відображає зміну власного капіталу за визначений період у результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства

Джерело: складено авторами

новлять підприємства Криворізького регіону, а саме: ПрАТ «Інгулецький ГЗК» (ІНГЗК), ПрАТ «Північний ГЗК» (ПВНГЗК), ПАТ «Південний ГЗК» (ПВДГЗК), ПрАТ «Центральний ГЗК» (ЦГЗК), ПрАТ «Суша Балка», ПрАТ «Криворізький залізорудний комбінат» (КЗРК).

Доходи відображаються в обліку та звітності згідно з принципами нарахування та відповідності доходів і витрат. Принцип нарахування передбачає відображення в обліку та фінансовій звітності доходів і витрат у момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Принцип нарахування повинен застосовуватися одночасно з принципом відповідності, згідно з яким витрати визнаються у Звіті про фінансові результати на основі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами. Метою діяльності підприємств гірничодобувної промисловості є отримання прибутку, який напряму залежить

від доходу. Розраховано доходність виробництва гірничорудних підприємств Криворізького регіону як відношення доходу до сукупних ресурсів (рис. 2).

Загальним для означених вище підприємств є таке: найвищі значення показників доходності виробництва були зафіксовані в 2005 р.; найнижчі – у 2009 р., що зумовлено фінансовою кризою. Починаючи з 2009 р. ступінь ефективності управління підприємствами повільно зростає, про що свідчить збільшення значень показників ефективності виробництва (прибутковість, доходність).

Зміна рівня ефективності виробництва зумовлюється такими чинниками, як динаміка прибутків та зміна вартості сукупних ресурсів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Зважаючи на розвиток сучасних економічних відносин, уважаємо,

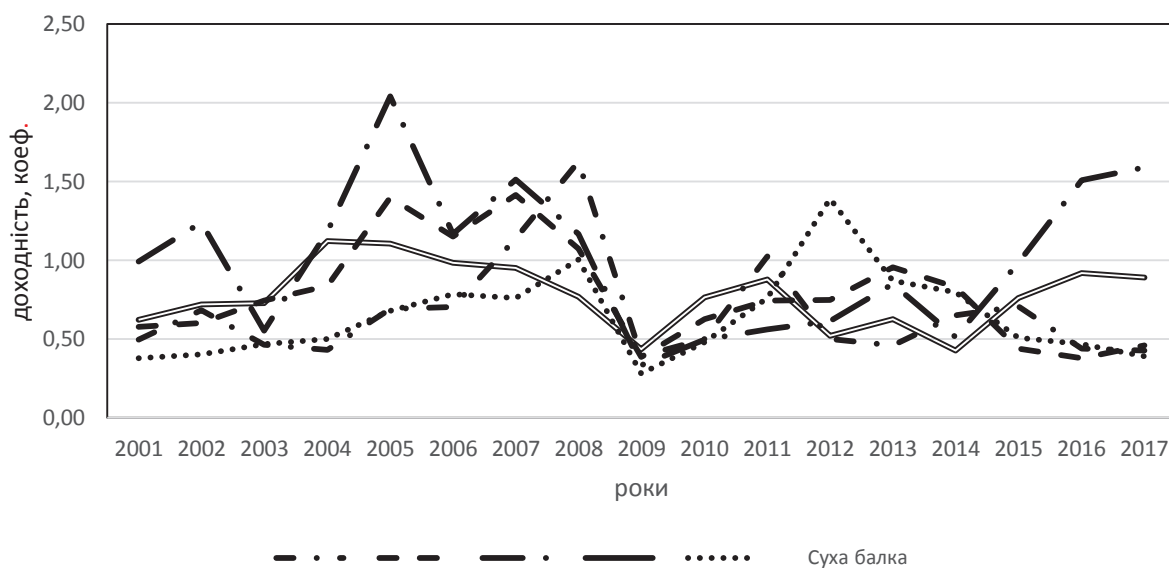


Рис. 2. Динаміка коефіцієнтів доходності виробництва гірничорудних підприємств Криворізького регіону за 2001-2017 рр.

Джерело: розраховано авторами

що поняття «фінансовий результат» доцільно розглядати з урахуванням впливу на облікове відображення господарських операцій економічного, податкового та управлінського підходів до трактування сутності досліджуваної дефініції. Зокрема, фінансовий результат як об'єкт бухгалтерського обліку – це результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахування сум податків, що визначається за звітний період і в цілому або за

видами діяльності та узагальнюється у вигляді прибутку (збитку). Однозначне розуміння сутності поняття «фінансові результати» для цілей бухгалтерського обліку здійснено для підвищення інформаційного забезпечення управління суб'єктами господарювання. Такий підхід забезпечує достовірність та зрозумілість інформації, що формується в системі бухгалтерського обліку, та передбачає врахування інтересів різних користувачів господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755–IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом МФУ від 30.11.1999 № 291 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом МФУ від 07.02.2013 № 73 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСФЗ 1) Подання фінансової звітності IASB : Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
5. Власова Н.О., Мелушова І.Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі : монографія. Харків : Харківський державний університет харчування і торгівлі, 2008. 259 с.
6. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 2009. URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
7. Гордієнко Д.Д. Економічний тлумачний словник. *Понятійна база законодавства України у сфері економіки* ; вид. 2-е, перероб. і доп. Київ : КНТ, 2007. 360 с.
8. Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.
9. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2010. Вип. 18. Ч. 1. С. 135-141.
10. Стецюк П.А. Економічна сутність фінансових ресурсів. *Фінанси України*. 2007. № 1. С. 129-143.
11. Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. № 36. С. 405-410.
12. Шипіна С.Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку. *Вісник ЖДТУ*. 2012. № 1 (59). С. 229-232.

Царук Н.Г.,
кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки, менеджменту та логістики,
*Відокремлений підрозділ
Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»*

Tsaruk Nataliya,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Dean of the Faculty of Economics, Management and Logistics,
*Nizhyn agrotechnical institute' Separated Unit
of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

ПІДГОТОВКА ЗВІТУ ПРО УПРАВЛІННЯ – НОВИЙ ВИКЛИК ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

Царук Н.Г. Підготовка звіту про управління – новий виклик для бухгалтера. Метою статті є аналіз передумов запровадження звіту про управління, розкриття методико-організаційних засад його підготовки та оприлюднення, а також виявлення проблемних аспектів розкриття фінансової і нефінансової інформації у цій звітній формі. Показано, що поява звіту про управління в Україні є наслідком євроінтеграційних процесів, які охопили й сферу бухгалтерського обліку та звітності. Виявлено, що звіт про управління в частині нефінансової інформації має багато точок дотику до сучасних інтегрованих звітів та звітів зі сталого розвитку. Як свідчать результати дослідження, підготовка звіту про управління є досить серйозним викликом для українських бухгалтерів, адже: 1) не існує стандартизованої форми звіту; 2) окремі дані, що підлягають розкриттю, можуть бути комерційною таємницею; 3) на малих і середніх підприємствах або відсутня, або лише впроваджується концепція корпоративної соціальної відповідальності, що передбачає відкритість і підзвітність компаній перед суспільством.

Ключові слова: нефінансова звітність, звіт про управління, корпоративна соціальна відповідальність, розкриття бухгалтерської інформації, комерційна таємниця, управлінський облік.

Царук Н.Г. Подготовка отчета об управлении – новый вызов для бухгалтера. Целью статьи является анализ предпосылок введения отчета об управлении, раскрытие методико-организационных основ его подготовки и обнародования, а также выявление проблемных аспектов раскрытия финансовой и нефинансовой информации в этой отчетной форме. Показано, что появление отчета об управлении в Украине является следствием евроинтеграционных процессов, которые охватили и сферу бухгалтерского учета и отчетности. Выявлено, что отчет об управлении в части нефинансовой информации имеет много точек соприкосновения с современными интегрированными отчетами и отчетами по устойчивому развитию. Как свидетельствуют результаты исследования, подготовка отчета об управлении является достаточно серьезным вызовом для украинских бухгалтеров, ведь: 1) не существует стандартизированной формы отчета; 2) отдельные данные, подлежащие раскрытию, могут быть коммерческой тайной; 3) на малых и средних предприятиях или отсутствует, или только внедряется концепция корпоративной социальной ответственности, которая предусматривает открытость и подотчетность компаний перед обществом.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, отчет об управлении, корпоративная социальная ответственность, раскрытие бухгалтерской информации, коммерческая тайна, управленческий учет.

Tsaruk Nataliya. Preparation of a management report – a new challenge for an accountant. The key information provision for sustainable development management, which contains the main indicators of enterprise corporate social responsibility, is non-financial reporting, which includes a management report. The purpose of the article is to analyze the prerequisites for the introduction of the management report, the disclosure of the methodical and organizational basis for its preparation and publication, as well as the identification of problematic aspects of disclosing financial and non-financial information in this reporting form. It was shown that the emergence of a management report in Ukraine is a consequence of euro-integration processes, which also covered the scope of accounting and reporting. It was revealed that the management report in the part of non-financial information has many points of contact with modern integrated reports and reports on sustainable development. As the results of the study showed, the preparation of a management report is a serious challenge for Ukrainian accountants. There are several reasons for this conclusion. 1) There is no standardized report form. So, such approach allows accountants to develop their own report format, but adds hassle. In particular, until management reports are available in Ukraine, accountants will have to look for and study foreign analogues, “creatively” approach the choice of the form, structure, methods of presenting information. 2) The separate management accounting data which should be disclosed in the report may

be a trade secret. Therefore, it is expected that at first stage the disclosure of information in the management report will be formal. 3) At small and medium-sized enterprises the concept of corporate social responsibility is absent or only introduces, which provides for the openness and accountability of companies to society. According to the author, it is advisable for the bodies of methodical influence to hold information support for accountants and explain that the disclosure of data in the management report complements the financial statements with the information, which increases the investment attractiveness of the company.

Key words: non-financial reporting, management report, corporate social responsibility, disclosure of accounting information, trade secrets, management accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток вітчизняної звітності восени 2017 р. ознаменувався новим етапом – внесенням змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Тоді у Законі з'явилося визначення нової звітної форми: звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства й розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [9]. Через рік норми стосовно звіту про управління були додані до Порядку подання фінансової звітності, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 р. № 419 [8].

Цього року окремі групи підприємств повинні були вперше скласти і подавати звіт про управління за 2018 р. Наскільки вдалою була ця практика, поки що сказати важко. Раніше окремі дослідники вказували на загрози неякісного розкриття інформації у такому звіті. Проте на той час ще не було прийнято відповідного методичного забезпечення, тож було складно оцінити, яку саме інформацію повинні розкривати підприємства.

Після прийняття Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління від 07.12.2018 № 982 (далі – Методичні рекомендації № 982) [10] виникає необхідність проаналізувати й оцінити потенційні загрози і перспективи розкриття українськими підприємствами фінансової та нефінансової інформації у звіті про управління.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Нормативно-правові аспекти підготовки й оприлюднення звіту про управління розкриті фахівцями професійних бухгалтерських видань, таких як «Дебет-Кредит», «Головбух», «Все про бухгалтерський облік» та ін. Однак зазначимо, що такі публікації є техніко-практичними, націлені на бухгалтерів-практиків і, як наслідок, не торкаються питань теоретико-методологічних.

Серед науковців дослідженню різноманітних аспектів запровадження звіту про управління присвячено публікації К.В. Безверхого, В.М. Жука, Л.Г. Ловінської, Я.В. Олійник, Т.А. Бондар, В. Онищенко, В.Р. Шевчук.

Зокрема, К.В. Безверхий здійснює порівняння елементів структури інтегрованої звітності та звіту про управління [1], разом із В.П. Пантелєєвим розкриває новаті управлінської практики звітування, пов'язаної з консолідованим звітом про управління [2].

В.М. Жук аналізує сутність звіту про управління в контексті оцінки ретроспективи і перспективи інтегрованої звітності в Україні. Дослідник акцентує увагу на тому, що форма звіту про управління має бути регламентованою Мінфіном України з огляду на про-

позиції наукової спільноти, а також пропонує ввести обов'язкове оприлюднення даного звіту на відповідному державному порталі [3].

Л.Г. Ловінська, Я.В. Олійник та Т.А. Бондар оцінюють стан адаптації національних нормативно-правових актів, що регулюють бухгалтерський облік, до європейського законодавства на предмет урахування вимог до складання звіту про управління та обґрунтовують пропозиції стосовно поліпшення нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в Україні в контексті міжнародних ініціатив із питань розкриття у звіті про управління інформації про економічні, екологічні та соціальні наслідки діяльності підприємств [4; 5].

Питанням складання Звіту про управління присвячене дослідження В. Онищенко. Дослідник порівнює вимоги Методичних рекомендацій Мінфіну (Звіт про управління для підприємств) та Інструкції Національного банку України (Звіт про управління для банків) із проектом міжнародного стандарту та надає рекомендації щодо структуризації звіту [6; 7].

Підходи, загрози і перспективи стосовно розкриття нефінансової інформації у звіті про управління вітчизняними суб'єктами господарювання аналізує В.Р. Шевчук [11]. Загалом у цій публікації дослідник розглядає ті показники, що стосуються корпоративної соціальної відповідальності.

Варто відзначити, що згадані публікації вийшли у світ ще до прийняття Методичних рекомендацій № 982, сьогодні ж з'явилася реальна можливість оцінити проблеми і перспективи розкриття інформації бухгалтерами підприємств, яка, згідно з рекомендаціями Мінфіну, формує змістовне наповнення звіту про управління.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз передумов запровадження звіту про управління в Україні, розкриття методико-організаційних засад його підготовки та оприлюднення, а також виявлення проблемних аспектів розкриття фінансової і нефінансової інформації у цій звітній формі.

Для досягнення поставленої у роботі мети автор використав методи аналізу і синтезу, порівняння та аналогії, табличний метод. Історичний метод дослідження дав змогу визначити передумови запровадження звіту про управління в ЄС та Україні. Вивчення проблем і перспектив розкриття інформації у звіті про управління здійснюється з позиції системного аналізу та з урахуванням особливостей національного інституціонального середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Буде справедливо зауважити, що підготовка звіту про управління стала новим викликом для українських бухгалтерів на початку 2019 р. Методичні

рекомендації зі складання звіту про управління [10] Мінфін прийняв лише наприкінці 2018 р., менш як за місяць до можливої дати його подачі.

Ще одним суттєвим нововведенням для українських бухгалтерів стало поєднання у цій формі фінансової і нефінансової інформації. Звичайно, практика підготовки і подання фінансових звітів для українських підприємств є повсякденною роботою, а от нефінансових – новим і відповідальним завданням. До цього часу такі звіти складали й оприлюднювали хіба що великі компанії, та й то із власної ініціативи, щоб клієнти і партнери могли оцінити рівень прозорості їхніх бізнес-процесів.

На початку статті ми вже коротко вказали на час появи норм стосовно звіту про управління у бухгалтерському законодавстві. Однак якщо для України така форма є новинкою, то в світі – невід’ємним складником нефінансової звітності. Спробуємо виокремити основні віхи історії впровадження звіту про управління.

Розвиток нефінансової звітності, а отже, й звіту про управління, пов’язаний із зародженням у 80-х роках минулого століття концепції сталого розвитку як відповіді на необхідність забезпечення стійкого розвитку екосистем. Термін «сталий розвиток» був зафіксований на Конференції в Ріо-де-Жанейро у 1992 р. в рамках прийняття «Порядку денного на XXI століття». Визначалося, що сталий розвиток – це задоволення потреб теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.

Із часом виявилось, що для управління сталим розвитком недостатньо інформації фінансової звітності, що зумовило появу соціальної, або нефінансової, звітності – звітів компаній, що містять не тільки інформацію про результати економічної діяльності, а й соціальні та екологічні показники. Вона є публічною і розглядається як інструмент інформування зацікавлених осіб – акціонерів, співробітників, партнерів, клієнтів і суспільства – про те, як і якими темпами компанія реалізує закладені у своїх стратегічних планах розвитку цілі щодо економічної сталості, соціального добробуту та екологічної стабільності.

В умовах розширеного звітування на міжнародному рівні починає формуватися корпоративна соціальна відповідальність (Corporate Social Responsibility), яка протягом останнього десятиліття перейшла від добровільних рішень на рівні окремих компаній до обов’язкових схем на регіональному, національному та навіть транснаціональному рівнях.

Ключовим інформаційним забезпеченням управління сталим розвитком, що розкриває основні показники та індикатори корпоративної соціальної відповідальності суб’єкта господарювання, стала нефінансова звітність, до складу якої входить звіт про управління. Передусім вона набула поширення у розвинутих країнах, а якість її підготовки вказувала на готовність компанії до відповідального ведення бізнесу з урахуванням інтересів суспільства щодо захисту навколишнього середовища, дотримання прав працівників і споживачів послуг та товарів.

Звіт про управління в частині нефінансової інформації має багато точок дотику до сучасних інтегрованих звітів та звітів зі сталого розвитку. Як зазначає В.М. Жук, визначені Законом України критерії до звіту про управління базуються на міжнародних принци-

пах до інтегрованої звітності: розкриття фінансової та нефінансової інформації, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства, основні ризики і невизначеності діяльності [3, с. 23]

Із часом на рівні правового регулювання змінився статус нефінансових звітів – від додаткових, підготовлених на добровільних засадах, до обов’язкових, складених на вимогу чинного законодавства. Сьогодні ця тенденція торкнулася й нашої держави.

У практику українських підприємств звіт про управління увійшов через імплементацію європейських норм. Зокрема, для практичного виконання зобов’язань української сторони за Угодою про асоціацію Кабінет Міністрів України 8 квітня 2015 р. схвалив плани імплементації:

– Директиви 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради ЄС про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов’язану звітність певних типів підприємств;

– Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради про обов’язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності.

За рік до цього, 22 жовтня 2014 р., Європейський Парламент вніс зміни до Директиви 2013/34/ЄС щодо розкриття нефінансової та різноманітної інформації певними великими підприємствами та групами [12]. Зокрема, було додано статтю 19а «Нефінансовий звіт» (Non-financial statement) та 29а «Консолідований нефінансовий звіт» (Consolidated non-financial statement). Саме у цих статтях йдеться про звіт про управління (management report) як про одну зі звітних форм: «Великі підприємства, які є суб’єктами суспільного інтересу, із середньою кількістю 500 і більше працівників протягом фінансового року, включають до звіту про управління нефінансову інформацію в обсязі, необхідному для розуміння діяльності, ефективності, розвитку, позиції підприємства, впливу його діяльності, що стосується як мінімум екологічних, соціальних та трудових питань, поваги до прав людини, боротьби з корупцією» [12]. Ці зміни значно активували процес підготовки нефінансової звітності в країнах ЄС: Великобританії, Франції, Німеччині, Італії та ін.

Таким чином, імплементувавши Директиву 2013/34/ЄС, Україна прийняла й норми щодо підготовки та оприлюднення звіту про управління. Як зазначає В. Онищенко, внаслідок євроінтеграційних процесів в оновленому законі про бухоблік з’явилося визначення, що таке звіт про управління [7]. Аналогічний висновок робить у своєму дослідженні і В.Р. Шевчук [11].

Звіт про управління не дублює показників фінансової звітності та приміток до неї, а є самостійним звітом із власними метою та завданнями, хоча й подається разом із фінансовою звітністю.

Згідно з п. 7 ст. 11 Закону про бухоблік, суб’єктами подання звіту про управління є лише великі та середні підприємства, водночас останні можуть включати до нього лише фінансову інформацію [9]. На нашу думку, це суттєво скорочує його обсяг, адже на практиці саме нефінансова інформація становить більшу частину цього звіту. На склад суб’єктів не впливає те, чи ведуть вони бухгалтерський облік за МСФЗ чи П(С)БО – звіт про управління складають усі.

Звіт про управління подається разом із фінансовою звітністю, отже, його отримувачами будуть органи

ДФС і Держстату. Практичні фахівці [6] апелюють щодо подання звіту до ДФС і Держстату, аргументуючи це тим, що він не входить до складу фінансової звітності. Вважаємо, що виходячи з його змістовного наповнення, звіт про управління буде цікавий, перш за все, інвесторам, партнерам, органам місцевої влади з якими співпрацює підприємство. На нього звертатимуть увагу й громадські організації, отже, ключовою необхідністю є його оприлюднення в мережі Інтернет, наприклад на сайті підприємства, для надання інформації всім зацікавленим особам. Це відповідає європейській практиці публічного звітування.

За строками звіт про управління за календарний рік подається до 28 лютого, а консолідований – не пізніше 15 квітня. Форма звіту законодавством не регламентується. Такий підхід викликає занепокоєння багатьох дослідників і вчених. Із цього приводу В.М. Жук пише: «Поки що Мінфін України під час підготовки проекту Методичних рекомендацій зі складання Звіту про управління не прислухається до порад академічної науки і не планує регламентувати цей звіт у певну форму. Такий підхід є сучасною західною практикою, коли Звіт про інтегровану звітність подається в довільному описі за власними, а не стандартизованими формами. Такий Звіт містить, окрім таблиць, інфограми, графіки, рисунки та інше. Отже, звести таку звітність для оцінки дотримання політики сталого розвитку по підприємствах галузі чи регіону неможливо» [3, с. 23].

Такі застереження не є випадковими. У Директиві 2014/95/ЄС, зокрема, наголошується, що «національне законодавство, яке регулює зведені звіти про управління, має бути скоординованим для досягнення цілей порівняності та узгодженості інформації, яку підприємства повинні оприлюднювати в межах Євросоюзу» [12].

В Україні забезпечення порівняння даних звіту про управління різних суб'єктів господарювання планується досягти через дотримання бухгалтерами рекомендацій Мінфіну. Для систематизації та співставності інформації звіт про управління рекомендується формувати за такими напрямками:

- 1) організаційна структура та опис діяльності підприємства;
- 2) результати діяльності;
- 3) ліквідність та зобов'язання;
- 4) екологічні аспекти;
- 5) соціальні аспекти та кадрова політика;
- 6) ризики;
- 7) дослідження та інновації;
- 8) фінансові інвестиції;
- 9) перспективи розвитку;
- 10) корпоративне управління (складають підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію) [10].

Аналіз змісту цих напрямів свідчить, що українські підприємства в силу національного менталітету бухгалтерів можуть стикнутися з певними труднощами у розкритті інформації. Так, на нашу думку, проблемним для бухгалтера може стати розкриття інформації про:

– аналіз результатів діяльності підприємства, включаючи пояснення щодо динаміки розвитку підприємства протягом звітного періоду. Зазначену інформацію

рекомендується відображати з урахуванням зростання/зменшення ціни, збільшення/зменшення обсягу реалізованих товарів і послуг, упровадження нової продукції та/або послуг або припинення виробництва окремої продукції та/або послуг, будь-яких суттєвих чинників, що вплинули на зміни у загальному товарообороті та отриманні прибутку (п. 2 Методичних рекомендацій № 982);

– дослідження, інноваційну діяльність та розробки, які проводяться підприємством, обсяг витрат на такі заходи та їхній вплив на діяльність підприємства (п. 7 Методичних рекомендацій № 982);

– перспективи подальшого розвитку підприємства з урахуванням ризиків та викликів під час здійснення діяльності (п. 9 Методичних рекомендацій № 982).

Це пов'язано з тим, що, як відомо, інформація управлінського обліку є комерційною таємницею. Часто на практиці можемо спостерігати, як неохоче менеджмент підприємства розкриває інформацію про стратегію розвитку, фінансові результати по конкретних продуктах і послугах, політику ціноутворення, дослідження та інноваційну діяльність, перспективи подальшого розвитку підприємства з урахуванням ризиків та викликів, посилаючись на ринкову конкуренцію та комерційну таємницю. У навчальному процесі справжнім викликом для студентів стає отримання бухгалтерських даних під час проходження практики на вітчизняних підприємствах.

Сьогодні лише великі міжнародні компанії, які працюють в Україні, розкривають такі дані й готові до ще ширшого звітування. Наприклад, в аграрній галузі такими компаніями є агрохолдинги «Мрія», «Кернел», «Нібулон». Складовою частиною управління в таких компаніях є корпоративна соціальна відповідальність, яка передбачає відкритість і підзвітність перед суспільством.

Ще одним викликом для бухгалтера є відсутність стандартизованої форми звіту. Щоб бути впевненим у правильності його підготовки, бухгалтеру буде необхідно пошукати його зарубіжні аналоги на сайтах міжнародних компаній або підприємств тих країн, де таке звітування вже проводиться. Варто пам'ятати, що головним під час підготовки звіту про управління є наочність подачі інформації для її користувачів, а не його форма.

В. Онищенко на основі аналізу вимог Директив ЄС, Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України, Методичних рекомендацій № 982, МСФЗ «Практичний звіт» та огляду реальних звітів деяких європейських компаній пропонує таку структуру та наповнення Звіту про управління (табл. 1).

На думку В. Онищенко, Методичних рекомендацій № 982 пропонують занадто багато розділів, частина з яких може бути об'єднана у більш вагомій.

Після оприлюднення важливим заходом є підтвердження достовірності наданої інформації шляхом висловлення незалежної думки аудитора. Такий підхід застосовується до фінансової звітності. Однак поки що невідомо, чи буде проводитися аудит звіту про управління, хоча це питання є актуальним, адже останній подається разом із фінансовою звітністю, проте є не її складником, а самостійним звітом. Як теоретично може бути проведений такий аудит, фахівці на разі не знають. Ні Аудиторська палата, ні інший державний

орган не випустив роз'яснень із цього приводу. Також немає міжнародних стандартів аудиту корпоративного управління. Для тієї групи суб'єктів господарювання, фінансова звітність яких підлягає обов'язковому аудиту, аудиторська перевірка звіту про управління знаходиться у підвищеному стані.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Як свідчать результати проведеного дослідження, підготовка звіту

про управління є досить серйозним викликом для українських бухгалтерів із таких причин:

1) Мінфіном не затверджено стандартизованої форми звіту, що, з одного боку, дає змогу бухгалтерам розробляти власний формат, а з іншого – додає клопотів. Зокрема, допоки в Україні не набудуть поширення такі звіти, доведеться шукати та вивчати зарубіжні аналоги, «творчо» підходити до вибору форми, структури, способів подачі інформації;

Таблиця 1

Можлива структура Звіту про управління

№	Назва розділу (за МСФЗ Практичний звіт 1)	Відповідність назви розділу та його наповнення Методрекомендаціям №982	Наповнення
1	2	3	4
1	Характер (опис) бізнесу	Організаційна структура та опис діяльності підприємства. Дослідження та інновації.	Розділ містить: <ul style="list-style-type: none"> – опис зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство (галузь, основні ринки підприємства, позиція підприємства на цих ринках, суттєві чинники правового, регуляторного та макроекономічного регулювання, які впливають на підприємство); – інформація щодо його керівників та посадових осіб; – наявність структурних підрозділів; – інформація про придбання акцій; – короткий опис діючої бізнес-моделі підприємства; – основні продукти та послуги підприємства, бізнес-процеси; – отримані винагороди підприємством за звітний період.
2	Цілі керівництва та стратегії їх досягнення		Розділ містить: <ul style="list-style-type: none"> – інформацію щодо пріоритетних дій для досягнення результатів; – критерії вимірювання успіху та оцінювання досягнень; – суттєві зміни у цілях та досягнення за звітний період; – діяльність у сфері досліджень і розробок.
3	Ресурси підприємства, ризики та відносини	Ризики. Фінансові інвестиції	Розділ містить: <ul style="list-style-type: none"> – ключові фінансові ресурси та використання їх для досягнення цілей (структура капіталу, фінансові механізми, ліквідність, грошові потоки, фінансові інвестиції, зокрема у цінні папери); – ключові нефінансові ресурси та використання їх для досягнення цілей (людські ресурси, інтелектуальний капітал, технологічні ресурси); – систему управління ризиками; – стратегію та політику управління ризиками; – суттєві види ризиків (опис як негативних наслідків, так і потенційні можливості, опис основних стратегічних, комерційних, операційних та фінансових ризиків); – зміни ризиків та плани щодо їх пом'якшення; – невизначеності, з якими має справу підприємство; – відносини з акціонерами та пов'язаними особами, іншими зацікавленими у діяльності підприємства особами (стейкхолдерами); – вплив відносин з акціонерами, пов'язаними особами, іншими стейкхолдерами на результат діяльності підприємства, чи несуть такі відносини певний ризик для підприємства; – управління відносинами з акціонерами, пов'язаними особами та іншими стейкхолдерами.
4	Результати діяльності та перспективи подальшого розвитку	Результати діяльності. Ліквідність та зобов'язання. Екологічні аспекти. Соціальні аспекти та кадрова політика. Перспективи розвитку	Розділ містить: <ul style="list-style-type: none"> – фінансові показники, що дають можливість зрозуміти основні тенденції та чинники, які впливають на бізнес; – нефінансові показники, які характеризують чинники, які прямо чи непрямо можуть впливати на бізнес (наприклад, охорона довкілля, запобігання шкідливим викидам, екологічні аспекти); – результати діяльності підприємств та їх зв'язок із цілями керівництва; – соціальні аспекти та кадрову політику (заохочення, мотивація, охорона праці та ін.); – аналіз значних змін у фінансовому стані, ліквідності та результатах діяльності; – причини зміни таких показників протягом звітного періоду; – наміри щодо реалізації стратегії підприємства у довгостроковому періоді.

1	2	3	4
5	Ключові показники діяльності	–	Розділ містить: – опис ключових показників ефективності (як фінансових, так і нефінансових), які керівництво підприємства використовує для оцінки результатів діяльності підприємства до встановлених цілей; – пояснення причин вибору даних ключових показників, причин їх значущості для діяльності підприємства; – аналіз значних змін у фінансовому стані, ліквідності та результатах діяльності порівняно із цільовими показниками; – зміни цільових показників протягом звітного періоду порівняно з минулими періодами та пояснення таких змін, причин того, чому колишні показники перестали бути значущими, й переваги нових. Якщо певні показники, які використовуються, відрізняються від фінансової звітності, то мають бути пояснення таких відхилень.
6	–	Корпоративне управління	Розділ містить інформацію про: – органи управління, та їх склад; – повноваження, порядок скликання загальних зборів; – структуру акціонерів; – власників цінних паперів; – основні характеристики системи внутрішнього контролю; – дивідендну політику; – перспективи розвитку та вдосконалення корпоративного управління, основні характеристики систем внутрішнього контролю.

Джерело: складено за [6]

2) окремі дані управлінського обліку, що підлягають розкриттю у звіті, можуть бути комерційною таємницею. Отже, на нашу думку, скоріше за все, розкриття інформації буде більш формальним і лише «для галочки». Звіт про управління містить як фінансову, так і нефінансову інформацію, тому для його підготовки доведеться залучати не лише бухгалтерів, а й інших спеціалістів підприємства, а можливо, і зовнішніх консультантів (аудиторів, працівників консалтингових фірм);

3) на малих і середніх підприємствах або поки що відсутня, або лише впроваджується концепція корпоративної соціальної відповідальності, що передбачає відкритість і підзвітність компаній перед суспільством, тому не всі підприємства готові одразу розкривати повну і достовірну інформацію.

Уважаємо, що в подальшому ситуація з розкриттям даних у звіті буде змінюватися в кращий бік, адже звіт про управління доповнює фінансову звітність, інформацією підвищує інвестиційну привабливість підприємства.

Список використаних джерел:

1. Безверхий К.В. Порівняння елементів структури інтегрованої звітності та звіту про управління. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. № 1-2. С. 24-31.
2. Безверхий К.В., Пантелєєв В.П. Консолідований звіт про управління. Новації управлінської практики звітування. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2018. № 1-2. С. 37-46.
3. Жук В.М. Інтегрована звітність: ретроспектива і перспектива в Україні. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 20-27. DOI: [https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1\(83\)-20-27](https://doi.org/10.33146/2307-9878-2019-1(83)-20-27).
4. Ловінська Л.Г., Олійник Я.В., Бондар Т.А. Нормативно-правове забезпечення звіту про управління підприємств в Україні. *Фінанси України*. 2018. № 6. С. 19-44.
5. Олійник Я.В. Концептуальні засади запровадження недержавними пенсійними фондами звіту про управління. *Фінанси України*. 2018. № 1. С. 88-99.
6. Онищенко В. Звіт про управління – невизначений і не зовсім бухгалтерський. *Головбух*. 28 грудня 2018 р. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7447-zvt-pro-upravlnnya-neviznacheniy-ne-zovsm-buhgalterskiy> (дата звернення: 30.05.2019).
7. Онищенко В. Порівняння національних та міжнародних вимог до складання звіту про управління. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2018. № 4. С. 230-238.
8. Порядок подання фінансової звітності, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 № 419. *База даних «Законодавство України»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-p> (дата звернення: 30.05.2019).
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. *База даних «Законодавство України»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 29.05.2019).
10. Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління : Наказ Мінфіну України від 07.12.2018 № 982. *База даних «Законодавство України»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18> (дата звернення: 30.05.2019).
11. Шевчук В.Р. Розкриття нефінансової інформації у звіті про управління вітчизняними суб'єктами господарювання: підходи, загрози і перспективи. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2018. Т. 23. Вип. 6. С. 189-195.
12. Directive 2014/95/EU of the European parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups (Text with EEA relevance). URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095> (дата звернення: 24.05.2019).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

Лобода О.М.,
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри прикладної математики та економічної кібернетики,
Херсонський державний аграрний університет

Loboda Olena,
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Applied Mathematics and Economic Cybernetics,
Kherson State Agrarian University

ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З ФІКСОВАНОЮ КІЛЬКІСТЮ ЗЕМЛІ

Лобода О.М. Використання виробничих функцій для економічного аналізу діяльності підприємства з фіксованою кількістю землі. У статті доведено необхідність використання виробничої функції як основної характеристики результатів діяльності галузей господарств. На основі зібраних матеріалів та їх аналізу щодо діяльності аграрних підприємств встановлено типи виробничих функцій по галузях рослинництва й тваринництва, а також запропоновано методику знаходження виробничих функцій. Побудовано й проаналізовано виробничі функції, які виводяться в результаті вибіркового обстеження, де розмір підприємства фіксований, та характеризують діяльність підприємства з фіксованою кількістю землі, за допомогою яких можна визначити ефективність функціонування підприємства. Побудовані моделі та виконаний аналіз дали змогу намітити замикання моделі, що вимагає, своєю чергою, розглянути задачі поведінки споживача в різних умовах.

Ключові слова: модель, система управління, ідентифікація системи, виробничі функції, оптимізація управління.

Лобода Е.Н. Использование производственных функций для экономического анализа деятельности предприятия с фиксированным количеством земли. В статье показана необходимость использования производственной функции как основной характеристики результатов деятельности отраслей хозяйств. На основе собранных материалов и анализа деятельности аграрных предприятий установлены типы производственных функций по отраслям растениеводства и животноводства, а также предложена методика нахождения производственных функций. Построены и проанализированы производственные функции, полученные в результате выборочных исследований, где размер предприятия фиксирован, которые характеризуют деятельность предприятия с фиксированным количеством земли, с помощью которых можно определить эффективность функционирования предприятия. Построенные модели и выполненный анализ позволяют наметить замыкание модели, что требует, в свою очередь, рассматривать задачи поведения потребителя в различных условиях.

Ключевые слова: модель, система управления, идентификация системы, производственные функции, оптимизация управления.

Loboda Olena. Use of production functions for economic analysis of activities of the enterprise with a fixed amount of land. In modern conditions, the requirements for the functioning of an agrarian enterprise do not correspond to the possibilities of traditional management. The theme of the work, focused on the creation of information methods and models, implemented in agricultural enterprises, allows solving the problems of choosing management decisions in individual areas, as well as in the economy as a whole, on the basis of comparative analysis of production functions. The task is especially relevant in a market economy and an attempt to solve this problem in a competitive environment, of course, can be used by the head of the economy. In a difficult market economy, one of the main directions is to increase the efficiency of the operation of agrarian enterprises, implemented through the construction of automated control systems and the use of modern information technology. The solution to the issue of optimal management of the economy in these conditions leads to the solution of the issue of management in the form of distribution of resources between sectors of the economy. Finding optimal managements that determine the greatest efficiency involves the construction of models of objects of management, as well as solving the multi-year problem of finding optimal managements under a given functionality of the efficiency. The subject of the paper is based on

the construction of models of objects that allow automating the management of agrarian enterprises and producing managerial decisions at every stage. The article outlines the necessity of using the production function as the main characteristic of the operating results of the economies. Based on the collected materials and their analysis according to the activities of agrarian enterprises, types of production functions in the fields of plant growing and animal breeding are determined, as well as the methodology for finding production functions is proposed. Production functions are constructed and analysed, which are derived as a result of sample surveys where the size of the enterprise is fixed, and characterize the activities of enterprises with a fixed amount of land, due to which one can determine the enterprise performance. It is shown that the constructed models and the performed analysis allowed identifying the closure of the model, which in turn requires considering consumer behaviour tasks in different conditions.

Key words: model, management system, system identification, production functions, management optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Під час економіко-математичного моделювання взаємозв'язок між чинниками виробництва та його результатами зазвичай відображають за допомогою виробничих функцій. Під час використання виробничих функцій не можна застосовувати єдиний вид рівнянь для характеристики аграрного виробництва в різних умовах [1, с. 35]. Вид алгебраїчної функції та її величини буде варіювати залежно від ґрунту, клімату, типу і розмаїтості сільськогосподарських культур і тварин, змін у ресурсах, рівня механізації, величини інших витрат, фіксованих за величиною, та ін. Тому встає проблема вибору виду функцій, що очевидно або відповідно до наявних зведень сумісна з перерахованими явищами. Розрахунок функції накладає визначені обмеження або допущення щодо зв'язків і оптимальних величин ресурсів, які будуть визначені.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідники протягом тривалого часу одержували нові відомості про властивості сільськогосподарських виробничих функцій. Однак історично ці дослідження планувалися та проводилися осторонь від формалізованих у виді рівнянь регресії виробничих функцій [2, с. 126]. Також проведення досліджень планувалося на основі явища дискретності, тобто застосовувалися два або кілька технологічних способів виробництва для визначення точкових оцінок виходу сільськогосподарських культур і продуктів тваринництва залежно від рівня витрат факторів виробництва [3, с. 234]. У деяких випадках, хоча це й був побічний результат, отриманих даних було достатньо для висновку простих рівнянь регресії або кривих, що показують залежність випуску від витрат. Найчастіше експерименти і статистичні методи давали змогу лише одержати вказівки про те, чи існує математично значима різниця між рівнями врожаю або виходу продукції, що відповідають двом або трьом технологіям чи рівням витрат. Виходячи із цих розходжень, може бути розрахована відносна прибутковість декількох технологічних способів або видів витрат. Однак було неможливо застосувати точні економічні принципи для визначення найбільш прибуткового рівня витрат та випуску або для визначення найбільш вигідної комбінації витрат для одержання обумовленої кількості продукції.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті – розробити методику аналізу результатів діяльності аграрного підприємства з фіксованою кількістю землі на основі використання виробничих функцій для оцінки ефективності його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для виробничих функцій, що характеризують діяльність аграрного підприємства, укрупнення різних видів ресурсів повинне мати набагато більш широкий характер. Отримані коефіцієнти варто застосовувати до таких самих широких категорій витрат. Показники виробничих функцій, установлених для аграрних підприємств, будуть використані для розроблення конкретних рекомендацій. Останнє має місце під час застосування біологічних виробничих функцій, а також аналізу кошторисів витрат або лінійного програмування [4, с. 130]. Переважно виробничі функції застосовуються для складання більш загальних прогнозів. Обчислені по них коефіцієнти дають змогу винести широке судження про співвідношення віддачі на вкладений капітал і працю з ринковою вартістю останніх, а також які особливості існують між різними районами у відношенні продуктивності капіталу.

У даній роботі основна увага приділяється розрахунку виробничих функцій двох типів: а) біологічних функцій, отриманих у результаті експерименту на підприємстві з фіксованою кількістю худоби або посівної площі; б) виробничих функцій для підприємства, які виводяться в результаті вибіркового обстеження, де розмір підприємства, обмірюваний за яким-небудь одним фактором виробництва, фіксований або варіює. Можливо, використання біологічних функцій для управління під час прийняття фермером індивідуальних рішень, є найбільш прийнятним [5, с. 64]. Однак ті ж самі дані можуть виявитися надзвичайно корисними під час розроблення програм економічного розвитку. Якщо ставиться мета максимізувати виробництво продовольчих продуктів за обмежених ресурсів добрив, виробничі функції та відповідні граничні коефіцієнти, виведені для основних районів і культур, можуть послужити основою управління підприємством. Подібно цьому інформація того ж самого виду може бути використана під час будь-якого іншого критичного періоду, коли існує нестача продуктів. З іншого боку, розглянуті в даній роботі виробничі функції для підприємства, можливо, краще послужать для діагностичних цілей. У цій ролі вони можуть бути основою для фермерів під час прийняття ними рішень, формулювання кредитної політики, для реорганізації сільськогосподарських районів.

Зростаюча кількість фермерів знайомиться з принципами максимізації прибутків і бажає застосовувати добрива, корму та інші ресурси так, щоб одержати кількісно обґрунтований економічний оптимум. Зростає не тільки частка фермерів, знайомих із цими методами,

подібні економічні принципи та агротехнічні дані відшукуються та використовуються управлінським персоналом у досить високоспеціалізованих овочевих, зернових господарствах, а також на великій і змішаній тваринницькій та птахівницькій фермах.

Необхідність одержання даних у формі, що давала б змогу вносити виправлення або оцінювати економічні рекомендації, й донині є достатньою для того, щоб велика кількість біологічних досліджень могла б ґрунтуватися на категоріях виробничої функції або її моделей. У багатьох, можливо, в абсолютній більшості експериментів застосовується програма дослідження для того, щоб мати можливість розрахувати виробничі функції або безперервні потоки міжгалузевих витрат. Часто додаткові витрати зводяться до нуля. Звідси, як тільки в якій-небудь формі експеримент проводиться, він може бути легко здійснений так, щоб одержати відповідні дані про необхідні агротехнічні взаємозв'язки, що, своєю чергою, дасть змогу застосувати відповідні економічні принципи. Ціль деяких досліджень полягає у визначенні варіації всередині одного технологічного способу виробництва. Але коли у цьому немає необхідності, додаткова вартість для обчислення регресії (функціонального зв'язку витрат і випуску продукції) може рівнятися нулю.

Коли проведення експерименту у формі, зручної для аналізу виробничої функції, призводить до незначного підвищення загальних витрат, вартість одиниці отриманої наукової інформації загалом буде нижче. Установлені у вигляді кількісних відносин виробничі функції дають змогу застосувати диференціювання для визначення граничної продуктивності, знаходження максимуму або мінімуму, розрахунку ізоквант, ізокліни, граничних норм заміщення й інших кількісних показників, які не можуть бути обчислені на підставі експериментів з установленими у вигляді кількісних відносин дискретними даними, призначеними для одержання тільки точкових оцінок. Із цього погляду аналіз виробничої функції має як наукове, так і практичне значення.

Численні дослідження в галузі сільського господарства містять виробничі функції з одним ресурсом або технологією виробництва, що застосовуються на різних рівнях, наприклад розходження в кількості застосовуваних азотних добрив або інсектицидів для рослин. Ми скористаємося подібного роду виробничими функціями як перший крок у напрямі до більш загального аналізу функціональних форм. Рівняння з однією змінною, що характеризує витрати, може використовуватися для виявлення деяких властивостей виробничих функцій та відповідних додаткових продуктів. Ті ж самі властивості зазвичай мають місце і за n -змінних. Відповідно, виробничу функцію варто представити як:

$$Y=f(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

де Y – випуск, X_i – витрати ресурсу.

Узагалі за наявності виробничої функції можна визначити такі величини, які мають безпосереднє значення для економіки:

$\frac{\delta Y}{\delta X_i} = f'_{xi}(X_1, X_2, \dots, X_n)$ – рівняння додаткового продукту в натуральному вираженні для i -го ресурсу; $\frac{\delta X_i}{\delta X_j} = -\frac{f'_{xj}(X_1, X_2, \dots, X_n)}{f'_{xi}(X_1, X_2, \dots, X_n)}$ – рівняння граничних норм заміщення i -го й j -го ресурсів;

$X_i = f''(Y, X_1, \dots, X_n)$ – рівняння ізоквант; $\frac{\delta X_i}{\delta X_j} = -k$ – рівняння ізокліни; $\frac{\delta X_i}{\delta X_j} = 0$ – рівняння граничних ліній.

Наведені вираження, що базуються на виробничій функції, дають змогу одержати дані, необхідні для економічного аналізу. Бажано одержати зазначені характеристики для різних видів функцій. Маючи це у виді, спочатку займемося обчисленням виробничої функції, що містить один змінний ресурс.

Звичайно, можна прийняти, що певні види витрат залишаються постійними, тоді як інші змінюються. Однак певні ресурси або категорії витрат є екзогенними в тому розумінні, що «вони є результатом дії зовнішніх сил» і не піддаються контролю з боку особи, що приймає рішення, або з боку дослідника. Тому, коли можна контролювати величину лише ресурсів X_1, X_2, \dots, X_g , тоді випадковий вплив асоціюється зі змінними $X_{g+1}, X_{g+2}, \dots, X_n$. Виражаючи цей випадковий вплив через ε , можна представити виробничу функцію, що враховує відсутність контролю над деякими факторами, у вигляді $Y = g(X_1, X_2, \dots, X_g) + \varepsilon$. Подібну умовність можна поширити й на функцію з двома та більше змінними факторами.

Дані вибірок і функції, отримані в дослідженні, дають змогу переходити від інтенсивної системи виробництва зернових на аграрних підприємствах, де витрати по відношенню до посівів невеликі, до інтенсивної системи виробництва грубих кормів на фермах із високими витратами; вони дають змогу переходити від господарств із невеликою кількістю молочної худоби і птахів до свинарських ферм, потім до господарств, що займаються відгодівлею свиней і великої рогатої худоби, і, нарешті, до ферм, що спеціалізуються тільки на відгодівлі худоби як самостійної галузі виробництва. Розрахункова продуктивність не зв'язана з функцією для якогось одного продукту – вона відбиває характерне переміщення капіталовкладень у зв'язку з тим, що у цьому районі інтенсифікувалося виробництво зерна і збільшувалося поголів'я худоби на фермах із площею земельних угідь у 5000 га. Підприємства, які мають незначний капітал, найчастіше займаються рослинництвом, що мають трохи більший капітал, заводять невелике молочне або птахівницьке господарство. Підприємства, що володіють більш значними коштами, паралельно з виробництвом зернових культур на ринок займаються свинарством; більш багаті підприємства збільшують виробництво грубих кормів і розводять худобу на відгодівлю. У результаті застосованого процесу стратифікації витрати і випуск виявилися трохи великими, ніж на всіх підприємствах району. Однак одержані результати характерні для підприємств, що використовують різні кількості ресурсів.

Виробничі функції визначалися окремо для рослинництва і для тваринництва. У них увійшли такі змінні: Y_c – величина врожаю, відповідає залежній змінній або випуску продукції рослинництва; Y_l – величина продукції тваринництва, включаючи зміни в чисельності поголів'я, відповідає залежній змінній або випуску продукції тваринництва; L – витрати робочої сили (грн) в рослинництві або тваринництві; S – витрати капіталу в рослинництві (грн), що включають посівний фонд, інсектициди та інші матеріали, безпосередньо зв'язані

з виробництвом продукції рослинництва; M – витрати на технічне обслуговування (пальне, мастило, ремонт, амортизацію й оплату змісту машини в гаражі; використовуються у функції, що характеризує рослинництво); F – витрати на мінеральні й органічні добрива, а також вартість машин; G – витрати на корми для худоби, у тому числі концентрати, білкові добавки, сіно, пасовища й різні мінерали, які використовуються у функції, що характеризує тваринництво; S – витрати капіталу у тваринництві (грн) для функції, що характеризує тваринництво. Вони включають такі щорічні витрати у тваринництві: для курчат, відгодовуваних свиней і худоби на відгодівлі, – їхню початкову вартість; для дійних корів, свиноматок і курок-квочок визначається зниження їхньої ціни, що і належить до витрат. Кінцева вартість вирощуваної і відгодовуваної худоби вважається випуском продукції, а початкова вартість – витратами. У витрати входять також вартість усіх зернових кормів, сіна, пасовищ і додаткових кормів, а також приміщень, устаткування і витрати за користування машинами у тваринництві. Тут же враховуються амортизація, ремонт та інші щорічні витрати, а не вартість самих основних засобів. У функції, що характеризує рослинництво, витрати на приміщення не враховуються у зв'язку з припущенням про те, що складування продукції не відноситься до процесу її виробництва.

Під час дослідження функції, що характеризує тваринництво, виявилось, що витрати на придбання худоби, годівлю і приміщення значною мірою взаємозалежні. Мається тенденція, зумовлена технічними причинами, до дотримання відомих пропорцій між ними, тому значення цих величин зростають спільно. Більшість фермерів приймає рішення саме в такий спосіб, тому під час обчислень три зазначені категорії витрат були об'єднані в одну. Витрати праці залишилися самостійним видом витрат, оскільки вони не в такому ступені тісно зв'язані з іншими категоріями витрат.

За випадковим збігом сума коефіцієнтів еластичності в обох функціях становить 0,935. Коефіцієнти еластичності як середні величини, отримані для кожного окремого ресурсу, мають значення менше 1, що вказує на зниження граничної продуктивності.

Сума показників ступеня 0,935 для рослинництва і тваринництва означає, що якщо в середньому збільшити на 1% усі ресурси, використовувані для одержання кожного із цих двох продуктів, то величина випуску збільшиться лише на 0,935 і зберігається умова зменшення віддачі; у середньому кожне наступне збільшення ресурсів на одиницю збільшить випуск продукції або віддачу на меншу величину порівняно з попередньою одиницею. Жодна із сум коефіцієнтів еластичності істотно не відрізняється від 1,0. Для підприємства з площею земельних угідь 5000 га можна чекати зниження ефективності ресурсів під час виробництва продукції рослинництва в міру вкладення великих засобів у ту саму ділянку землі. Віддача, як і раніше, збільшується за вкрай малої кількості використовуваних ресурсів, але підприємства, охоплені вибіркою, як правило, використовували більш значні ресурси за повного використання землі. Невеликий діапазон віддач, що збільшуються, можливий також у тваринництві (під час відгодівлі худоби). Однак не виключено, що підприємства затратили на тваринництво набагато більше засобів, аніж охоплює цей діапазон.

Функція (1), що характеризує рослинництво, отримана на основі вибірки, що охоплює два підприємства:

$$Y_c = 17,9X_1^{0,540}X_2^{0,390}X_3^{0,165}X_4^{0,012}X_5^{0,073},$$

де Y_c – вартість очікуваного валового доходу від урожаю, виражена в гривнях;

X_1 – кількість землі (га), зайнятої посівами і використаної для одержання врожаю в поточному році. Не враховуються постійні пасовища, ліси;

X_2 – витрати праці на одержання врожаю в поточному році. За одиницю виміру прийнятий 10-годинний робочий день, фактично витрачений;

X_3 – витрати на технічне обслуговування за рік (грн), сюди входять амортизація і ремонт машин, експлуатаційні витрати і витрати на прокат машин;

X_4 – вартість добрив за рік (грн);

X_5 – інші витрати, пов'язані з виробництвом продукції рослинництва (грн). Сюди відносяться витрати на насіння та їх обробку, інсектициди, електроенергію.

Коефіцієнт множинної детермінації становив 0,90. Він показує, що 90% варіації в доходах від рослинництва були зв'язані зі змінами кількості витрат. Сума коефіцієнтів еластичності в рівнянні (1) становила 1,18, що відповідає віддачі, що збільшується, на витрати в рослинництві, якщо всі категорії витрат збільшувалися досить повно. Усі коефіцієнти еластичності були істотно більше нуля за ймовірності 0,05.

Функція (2), що характеризує тваринництво, також була отримана на основі вибірки, що охоплює два аграрних підприємства:

$$Y_1 = 1,79Z_1^{0,190}Z_2^{0,326}Z_3^{0,009}Z_4^{0,602},$$

де Y_1 – валовий дохід від тваринництва (грн). Ураховуються вартість тварин, наявних на кінець року, вартість тварин, а також вартість усіх продуктів тваринництва, проданих або спожитих на підприємстві;

Z_1 – вартість усіх кормів (грн). Ураховуються корми як власного виробництва, так і покупні;

Z_2 – витрати праці на одержання продукції тваринництва. Як і у функції, що характеризує рослинництво, одиницею виміру є 10-годинний робочий день;

Z_3 – площа (кв. м) приміщень, використовуваних під час виробництва продукції тваринництва;

Z_4 – інші витрати капіталу у тваринництві (грн). Ураховуються вартість тварин на початок року або закуплених у поточному році, амортизація, ремонт і експлуатаційні витрати на машини, витрати на різні матеріали і на ветеринарне обслуговування, комісійні витрати, плата за електроенергію.

Коефіцієнт множинної детермінації становив 0,89, тобто варіація в доході від тваринництва на 90% зумовлюється змінами величини витрат, що враховуються функцією, яка характеризує тваринництво. Сума коефіцієнтів еластичності становила 1,16, тобто не істотно відрізнялася від 1,0. Усі коефіцієнти еластичності, крім коефіцієнта для витрат на зміст приміщень, були значно більше нуля. Однак існує проблема мультиколінеарності, оскільки коефіцієнт кореляції між витратами кормів і капіталу на виробництво поголів'я худоби дорівнює 0,91, отже, мається емпіричний базис для укрупнення витрат на виробництво продукції тваринництва. Коли корми і витрати на виробництво поголів'я з рівняння (2) минулого укрупнені в єдину категорію витрат, причому величина

продукції тваринництва виражалась у виді функції витрат праці і цієї об'єднаної категорії, коефіцієнт множинної кореляції став дорівнювати 0,89. Обидва коефіцієнти еластичності були істотні за ймовірності 0,01. Середня гранична продуктивність праці прийняла значення 8,34 грн у розрахунку на один день, а середня гранична продуктивність укрупнених витрат прийняла значення 4,13 грн.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Проведений економічний аналіз показав, що середня гранична продуктивність капіталу, витраченого в рослинництві, була істотно вище, ніж у тваринництві. Якби підприємство знало це заздалегідь, воно б вклало велику частину своїх обмежених коштів у землеробство

і меншу – у тваринництво. Щоправда, багато підприємств, обмежених у коштах, охоче займаються землеробством, ніж тваринництвом, тому що при цьому їм не доводиться вкладати стільки коштів у розрахунку на 1 грн річних витрат або випуску, як під час виробництва м'яса. За розрахованими економічними показниками продуктивності, ймовірно, не можна точно визначити параметри для генеральної сукупності, але спрямованість продуктивності і перераховані висновки відповідають структурі виробництва. Можливо, що в рослинництві капітал у виді сільськогосподарських машин, що полегшують важку працю і приносять відомі зручності, вкладався в більшому ступені, ніж це було необхідно для врівноваження очікуваних і врахованих граничних витрат і віддач.

Список використаних джерел:

1. Марасанов В.В., Пляшкевич О.М. Основи теорії проектування і оптимізації макроекономічних систем. Херсон, 2002. 190 с.
2. Стеценко І.В. Моделювання систем. Черкаси, 2010. 399 с.
3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки. Київ, 2003. 408 с.
4. Лобода О.М., Кириченко Н.В. Актуальні проблеми ідентифікації та моделювання структури управління підприємством. *Наука й економіка*. 2015. № 3. С.130-134.
5. Лобода О.М. Вирішення задачі ідентифікації структури управління підприємства. *Сучасна спеціальна техніка*. 2012. № 3. С. 64-68.
6. Лобода О.М. Побудова моделі динаміки розвитку аграрного підприємства в вигляді магістралі росту. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 13. С. 1494-1500.

Степаненко Н.В.,
кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри прикладної математики та економічної кібернетики,
Херсонський державний аграрний університет

Stepanenko Nataliya,
Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Applied Mathematics and Economic Cybernetics,
Kherson State Agricultural University

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ РОСТУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЖИВОЇ МАСИ ПТИЦІ БРОЙЛЕРНИХ КРОСІВ

Степаненко Н.В. Порівняльна характеристика моделей росту та прогнозування живої маси птиці бройлерних кросів. У статті розглянуто моделі росту для підвищення рентабельності виробництва такого виду продукції птахівництва, як м'ясо птиці. Зважаючи на актуальність дослідження, спрямованого на встановлення закономірностей росту птиці м'ясних кросів, вивчено динаміку росту птиці кросів. Для порівняльної оцінки продуктивності курей різних кросів використано різноманітні методи опису та прогнозу селекційних ознак із використанням математичних моделей. Під час вивчення ефективності використано моделі Т.К. Бріджеса і Ф. Річардса для прогнозу кінцевої живої маси, виходячи з даних початкового росту за перші шість тижнів життя курчат. Нами встановлено доцільність використання нових параметрів інтенсивності росту в моделі Т. Бріджеса для виявлення генотипових відмінностей між кросами та прогнозуванням живої маси, виходячи з показників, отриманих у ранньому онтогенезі. Слід зазначити, що порівняно з яєчними кросами використання моделей Т.К. Бріджеса та Ф. Річардса для м'ясних кросів дає вищу точність прогнозу.

Ключові слова: методи, моделі, моделювання, жива маса, прогноз продуктивності, рентабельність, експоненційна швидкість росту, кінетична інтенсивність росту.

Степаненко Н.В. Сравнительная характеристика моделей роста и прогнозирование живой массы бройлерных кроссов. В статье рассмотрены модели для повышения рентабельности производства такого вида продукции птицеводства, как мясо птицы. Учитывая актуальность исследования, направленного на установление закономерностей роста птицы мясных кроссов, изучена динамика роста птицы кроссов. Для сравнительной оценки производительности кур разных кроссов использованы различные методы описания и прогноза селекционных признаков с использованием математических моделей. При изучении эффективности использованы модели Т.К. Бриджеса и Ф. Ричардса для прогноза конечной живой массы исходя из данных начального роста за первые шесть недель жизни цыплят. Установлена целесообразность использования новых параметров интенсивности роста в модели Т. Бриджеса для выявления генотипических различий между кроссами и прогнозированием живой массы исходя из показателей, полученных в раннем онтогенезе. Следует отметить, что по сравнению с яичными кроссами использование моделей Т.К. Бриджеса и Ф. Ричардса для мясных кроссов дает высокую точность прогноза.

Ключевые слова: методы, модели, моделирование, живая масса, прогноз продуктивности, рентабельность, экспоненциальная скорость роста, кинетическая интенсивность роста.

Stepanenko Nataliya. Comparative characteristics of growth models and forecasting live weight of poultry broiler crosses. The article considers growth models for increasing the profitability of the production of poultry products such as poultry meat. The widespread demand for poultry meat is explained by the fact that it is the best in terms of fat and amino acid composition, corresponds most to food requirements and their balance. Forecasts of further growth of consumption in this segment make the production of fresh broiler meat one of the most attractive areas of business development, at least for the next three to five years. Promising is the study of the application of comprehensive programs based on the principles of stabilizing selection, the index selection method, signs of sexual dimorphism. Taking into account the relevance of the study aimed at establishing the rules for the growth of poultry of meat crosses, we studied the growth dynamics of poultry crosses: Broiler – 6, Dominant, Ross – 208. For a comparative estimation of the productivity of hens of different crosses, we use various methods of description and forecasting of selection traits using mathematical models. Also, a comparative estimation of different growth models of young birds of meat type was conducted. While studying the effectiveness of using the models by T.C. Bridges and F. Richards for the prediction of the final live weight, we came from the initial growth data for the first 6 weeks of life of chickens. We have established the feasibility of using new growth intensity parameters in the T. Bridges model to detect genotype differences between crosses and predict live weight, based on the results obtained in early ontogen-

esis. The practice of creating models and using methods shows that an integrated approach to planning the production of poultry products using different models is crucial in achieving increased profitability of poultry production. It should be noted that compared with egg crosses, the use of T.C. Bridges and F. Richards models for meat crosses gives a higher accuracy of the forecast. Perhaps this is due to the higher growth energy of young birds, which better corresponds to the logistic growth curve, which is considered a standard for the live weight of animals.

Keywords: methods, models, modelling, live weight, productivity forecast, profitability, exponential growth rate, kinetic intensity of growth.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Птахівництво належить до тих галузей сільського господарства, розвиток яких дає змогу прискореними темпами поліпшити забезпечення зростаючого попиту населення на високоякісні продовольчі товари тваринного походження. Галузь постачає населенню енергетично цінні продукти харчування, є дуже привабливою для залучення інвестицій, має значний економічний потенціал для розвитку, але фактично використовується не на повну силу і потребує державної підтримки разом з іншими галузями тваринництва. За організаційно-технологічними можливостями та термінами віддачі капітальних вкладень птахівництво є найбільш мобільним порівняно з іншими галузями тваринництва, відзначається скоростиглістю, високими коефіцієнтами відтворення поголів'я і використання кормового протеїну, відносно низькою енергоємністю, високим рівнем механізації й автоматизації виробничих процесів.

Завдяки високій якості продукції птахівництва та швидкій окупності витрат ця галузь у всіх країнах займає пріоритетне місце серед галузей тваринництва, тому на сучасному етапі ефективність виробничої діяльності птахівничих підприємств необхідно підвищувати й удосконалювати для більш ефективного використання потенціалу галузі.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Птахівництво – це одна з найважливіших і основних галузей тваринництва, яка забезпечує потреби населення цінними продуктами харчування. Дослідженням стану та перспектив розвитку птахівництва в Україні займалися досить багато вчених [1, с. 154; 2, с. 3]. Б.А. Мельник [8, с. 63] досліджувала впровадження ефективних ресурсозберігаючих технологій, які сприяють поліпшенню продукції. Н.О. Аверчева [5, с. 203-209] займалася дослідженням шляхів підвищення економічної ефективності виробництва м'яса птиці на основі повноцінної годівлі. Ф.О. Ярошенко [3, с. 16-19] говорив про можливе підвищення ефективності галузі птахівництва, використовуючи різні інновації. І.І. Івко [7, с. 34-46] займався вдосконаленням технологій виробництва продукції птахівництва.

Формулювання завдання дослідження. Завдання дослідження полягають у комплексному вивченні питань стану розвитку галузі птахівництва, виявленні проблем та особливостей формування конкурентного середовища на ринку курятини України в сучасних умовах.

Метою дослідження є обґрунтування і розроблення ефективних моделей для підвищення точності оцінки ліній і кросів за основними селекційними ознаками, визначення їхніх компонентів і прогнозу-

вання продуктивності за даними, отриманими в ранньому онтогенезі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У м'ясному птахівництві енергія росту є визначальним чинником, який зумовлює ефективність тваринного виробництва. Це зумовлено тим, що швидкість росту визначає фінальну живу масу бройлерів у 42-49 днів вирощування, а також позитивно корелює з витратами корму на 1 кг приросту. Водночас для птиці родинних стад (материнських форм) високі показники живої маси призводять до зниження репродуктивних якостей і показників несучості, тому в сучасних технологіях виробництва маси бройлерів передбачено використання обмеженої годівлі ремонтного молодняка з метою запобігання його ожирінню і зниженню відтворних якостей. Існує думка, що жива маса в період вирощування і в дорослому віці контролюється різними генетичними системами, що дає змогу вивести лінії і родини птиці з невисокою живою масою в дорослому стані. Одним із перспективних напрямів може стати використання зчепленого зі статтю гена карликовості (dw), який зумовлює зниження живої маси птиці родинних форм бройлерних кросів на 25-30%. У країнах Західної Європи, Канаді створено промислові кроси м'ясної птиці, родинні форми яких містять ген карликовості і завдяки цьому забезпечують більш економічне виробництво м'яса бройлерів за рахунок зменшення витрат кормів, площі приміщення для утримання птиці з геном dw.

Зважаючи на актуальність дослідження, спрямованого на встановлення закономірностей росту птиці м'ясних кросів, ми вивчили динаміку росту птиці кросів Бройлер – 6, Домінант, Росс – 208. Використано показники живої маси по тижнях вирощування, отримані за даними фірм. Динаміку живої маси птиці наведено в табл. 1. Як видно з наведених даних, півники кросу Бройлер – 6 значно переважали за живою масою курочок. Ці відмінності спостерігаються впродовж усіх 20 тижнів вирощування.

Аналогічна закономірність встановлена для ліній і родинної форми кросу Росс – 208, але статевий диморфізм вирощування більш сильний. За абсолютними показниками живої маси максимальні значення встановлено для півників кросу Росс – 208-2 829 г. у 20-тижневою віці. Птиця кросу Домінант мала дещо нижчі показники живої маси порівняно з кросами Бройлер – 6, Росс – 208.

Виходячи з отриманих даних, на першому етапі нами проведено порівняльну оцінку використання моделей Т.К. Бріджеса і Ф. Річардса для опису живої маси птиці кросів, що вивчаються (табл. 2)

Отримані такі результати використання даних моделей для опису динаміки живої маси. Для кросу

Таблиця 1

Динаміка живої маси птиці родинних форм м'ясних кросів

Вік, тижні	Кроси, лінії, жива маса, г									
	Бройлер – 6		Домінант			Росс – 208				
	♀	♂	курочки		♂	8 лінія		7 лінія		
			♀	♂		♀	♂	♀	♂	
1	88	97	103	95	118	112	111	114	126	119
2	209	233	206	192	249	213	217	226	268	249
3	345	391	313	294	389	321	326	340	419	387
4	488	561	422	399	534	432	435	454	576	529
5	632	739	531	505	681	545	545	568	736	673
6	774	918	639	612	829	659	654	682	895	818
7	911	1096	747	720	977	773	762	794	1055	961
8	1040	1270	854	826	1123	887	869	904	1212	1104
9	1162	1438	960	932	1267	1000	974	1013	1367	1245
10	1275	1599	1064	1038	1409	1113	1078	1120	1519	1383
11	1378	1752	1167	1142	1548	1224	1180	1225	1668	1519
12	1473	1896	1268	1245	1685	1334	1280	1329	1814	1652
13	1558	2031	1367	1346	1818	1442	1379	1430	1955	1782
14	1635	2157	1465	1446	1948	1549	1475	1529	2093	1909
15	1703	2273	1561	1544	2074	1653	1570	1626	2226	2032
16	1764	2381	1655	1641	2197	1756	1663	1721	2355	2152
17	1818	2479	1747	1735	2317	1857	1754	1814	2480	2269
18	1865	2569	1837	1828	2432	1956	1843	1905	2601	2382
19	1907	2651	1925	1920	2544	2052	1930	1993	2717	2492
20	1943	2725	2011	2009	2653	2147	2016	2080	2829	2598

Таблиця 2

Порівняльна оцінка моделей росту

Вік птиці, тижні	БРОЙЛЕР – 6									
	♀					♂				
	Факт. значення	Модель Бріджеса	%	Модель Річардса	%	Факт. значення	Модель Бріджеса	%	Модель Річардса	%
1	88	87,9	0,65	89,1	-0,77	97	95,4	1,21	97,5	-0,92
2	209	209,9	-0,62	205,0	1,75	233	234,9	-1,05	228,1	1,89
3	345	346,6	-0,56	342,0	0,79	391	394,6	-1,00	386,7	1,03
4	488	489,3	-0,33	488,4	-0,13	561	565,1	-0,63	561,0	0,08
5	632	632,7	-0,10	636,4	-0,68	739	740,6	-0,26	742,8	-0,55
6	774	773,3	0,09	781,0	-0,91	918	917,4	0,06	926,1	-0,89
...
15	1703	1703,7	-0,02	1693,4	0,59	2273	2271,4	0,09	2262,1	0,50
16	1764	1766,7	-0,14	1752,3	0,68	2381	2383,2	-0,10	2365,1	0,66
17	1818	1822,8	-0,26	1804,8	0,73	2479	2486,9	-0,31	2459,6	0,79
18	1865	1872,7	-0,39	1851,4	0,75	2569	2582,9	-0,54	2546,2	0,89
19	1907	1916,7	-0,53	1892,7	0,73	2651	2671,5	-0,78	2625,5	0,96
20	1943	1955,5	-0,66	1929,3	0,69	2725	2752,9	-1,02	2697,8	1,00
Середній %	0,321	-	0,644	-	-	0,534	-	0,725		

Бройлер – 6 вища точність опису досягається з використанням моделі Т.К. Бріджеса (середній відсоток відхилення теоретичних і фактичних значень живої маси досить незначний: 0,321% – для курочок і 0,534% – для півнів). Модель Ф. Річардса також досить точно описує динаміку живої маси цього кросу, але середній відсоток відхилення із її використанням дещо вищий – 0,644% і 0,725% відповідно для півників і курочок.

Встановлено такі результати використання даних моделей для опису динаміки живої маси птиці. Для птиці кросу Бройлер – 6 більш висока точність

опису досягається з використанням моделі Т. Бріджеса (середній відсоток відхилення теоретичних і фактичних значень живої маси досить незначний – 0,321% і 0,534%). Модель Річардса також досить точно описує динаміку живої маси цього кросу, але середній відсоток відхилення з її використанням дещо вищий – 0,644% і 0,725% відповідно для півників і курочок.

Аналогічні дані отримані для кросу Домінант (наочність збігу експериментальних і теоретично очікуваних даних показана на рис. 1). Так, середній відсоток відхилення був на рівні 1,069-0,893% для моделі

Бріджеса і 1,250-1,131% для моделі Річардса. Таку ж закономірність відзначено і в інших кроссах.

Слід відзначити, що обидві моделі дещо завищували показники живої маси птиці у віці 18-20 тижнів включно. Це вказує, що потенційно жива маса птиці у вказані вікові періоди очікувалася вищою, але вона не досягнута за рахунок використання обмеженої годівлі ремонтного молодняку. У цілому слід зробити висновки про більш високу відповідність моделі Т. Бріджеса для опису експериментально отриманих даних живої маси птиці кросів, що вивчаються.

Аналіз таблиці показує, що крос Росс – 208 має дещо нижчі показники фактичної живої маси в період 7-14 тижнів, що, можливо, пов'язано з недостатнім рівнем годівлі в указаний період.

Виходячи з отриманих результатів, у подальшому модель Т. Бріджеса була використана для оцінки параметрів кривих росту молодняку (α і μ) за 20 тижнів вирощування. Розраховані також показники рівномірності та напруги росту.

У результаті досліджень встановлено, що збільшення живої маси птиці родинних форм (на відміну від ячної птиці) переважно залежить від співвідношення констант кінетичної (α) та експоненційної швидкості росту (μ). Так, для кросів із живою масою ремонтних молодок вище 2600 г це співвідношення знаходиться на рівні 50-63. Слід указати, як виняток, що високе співвідношення вказаних констант також встановлено для птиці кросу Домінант і не залежить від кінцевої живої маси. Водночас встановлено високу кореляційну залежність показників напруги росту (p і IP) із живою масою птиці (на рівні $r=0,887$ і $0,905$). Індекс напруги росту мав також високу кореляційну залежність із показниками живої маси птиці у 20-тижневому віці.

Отримані дані вказують, що поряд із визначенням параметрів моделі Т. Бріджеса значна прогнозна

оцінка досягається з використанням індексів інтенсивності росту, тому в практичній роботі під час оцінки і відбору в родинні стада молодняку двохлінійних поєднань доцільно використовувати параметри рівномірності і напруги росту. Доцільність їх використання зумовлена тим, що визначаються в максимально ранньому віці птиці (шість тижнів).

На заключному етапі дослідження закономірностей росту птиці родинних форм бройлерних кросів проведено прогнозування живої маси птиці в 20 тижнів виходячи з даних, отриманих у шість тижнів (фінальний період вирощування бройлерів, табл. 3). Прогнозування живої маси у вказані вікові періоди має, на нашу думку, велике теоретичне й практичне значення. Перш за все це дає змогу значно скоротити вік оцінки птиці під час відбору в родинне стадо, а також значно зменшує темп випробування молодняку в наступні вікові періоди. По-друге, за достатньо високої точності прогнозу параметри моделей можуть бути використані як додаткові критерії селекції. Це, зокрема, показники кінетичної й експоненційної швидкості росту. Їх використанню буде сприяти більш ефективна селекція за показниками інтенсивності росту птиці. Результати прогнозу у різних кроссах викладено в табл. 3.

Отримані результати дослідження свідчать про досить високу точність прогнозу з використанням обох моделей. Для всіх кросів середній відсоток відхилення теоретичних і емпіричних даних не перевищує 2,0%, що дає змогу говорити про високу точність прогнозу, яка знаходиться на рівні 97,5-99,5%.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Практика створення моделей та використання методів показує, що комплексний підхід до планування виробництва продукції птахівництва із застосуванням різних моделей

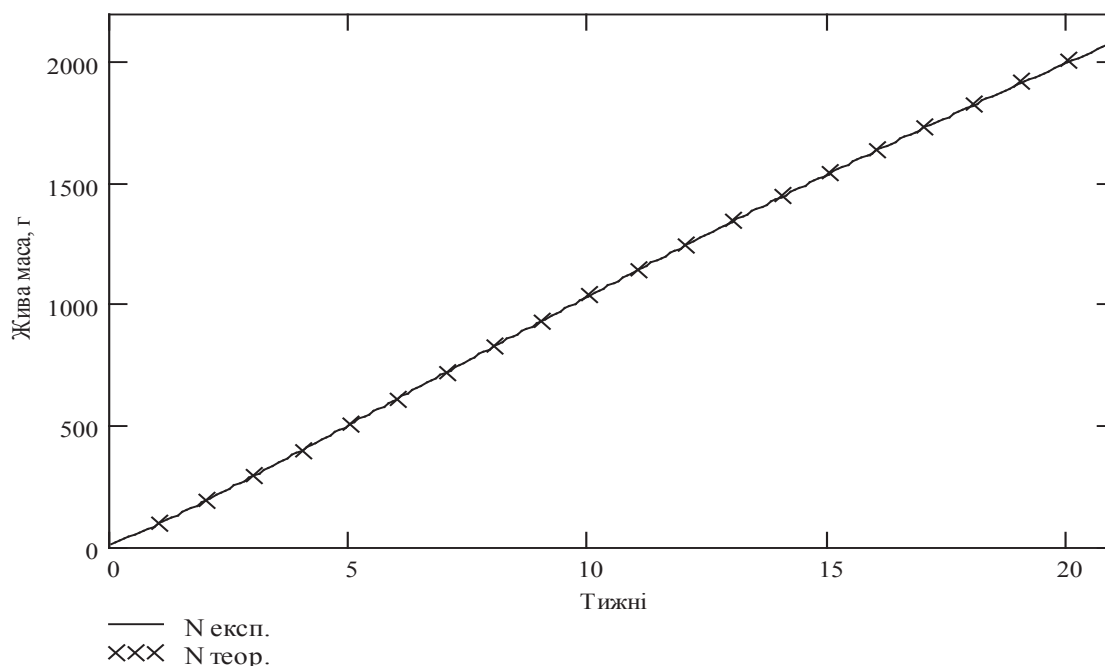


Рис. 1. Крива опису живої маси за моделлю Бріджеса кросу Домінант

Таблиця 3

Прогнозування живої маси бройлерних кросів за моделями Т.К. Бріджеса та Ф. Річардса за шість тижнів

Вік птиці, тижні	БРОЙЛЕР – 6									
	♀					♂				
	Факт. значення	Модель Бріджеса	%	Модель Річардса	%	Факт. значення	Модель Бріджеса	%	Модель Річардса	%
Задані										
1	88	88,4	0,01	88,5	-0,09	97	96,6	-0,01	96,7	-0,09
2	209	208,7	-0,03	208,0	0,28	233	232,4	0,03	231,9	0,27
3	345	344,7	0,01	345,0	-0,09	391	390,7	0,00	391,0	-0,08
4	488	487,6	0,02	488,7	-0,19	561	561,6	-0,02	562,5	-0,18
5	632	632,0	0,01	632,5	-0,07	739	738,8	-0,01	739,3	-0,07
6	774	774,1	-0,02	772,7	0,17	918	917,7	0,02	916,5	0,16
Прогнозовані										
7	911	911,4	-0,08	906,6	0,45	1096	1094,9	0,07	1090,9	0,44
8	1040	1042,0	-0,15	1032,9	0,72	1270	1267,8	0,14	1260,3	0,74
9	1162	1164,7	-0,23	1150,9	0,96	1438	1434,6	0,23	1423,2	1,02
10	1275	1278,9	-0,32	1260,2	1,14	1599	1593,8	0,32	1578,7	1,26
...
17	1818	1837,6	-1,07	1803,9	0,78	2479	2451,1	1,13	2440,0	1,58
18	1865	1887,3	-1,18	1855,4	0,54	2569	2536,9	1,25	2532,3	1,43
19	1907	1931,0	-1,28	1901,7	0,26	2651	2614,6	1,37	2617,8	1,25
20	1943	1969,3	-1,37	1943,4	-0,03	2725	2684,6	1,48	2696,9	1,03
Середній %			0,496	-	0,645	-	-	0,520	-	0,979

має вирішальне значення у досягненні підвищення рентабельності виробництва продукції птахівництва.

Слід зазначити, що порівняно з яєчними кросами використання моделей Т.К. Бріджеса та Ф. Річардса

для м'ясних кросів дає вищу точність прогнозу. Можливо, це пов'язано з вищою енергією росту молодняку м'ясних кросів, яка краще відповідає логістичній кривій росту, що вважається еталоном для живої маси тварин.

Список використаних джерел:

1. Булик О.Б. Методичні основи оцінки ефективності виробництва продукції птахівництва. *Інноваційна економіка*. 2016. № 5-6. С. 151-156.
2. Жукорський О., Костенко О., Катеринич О. Інформаційне забезпечення і управління селекційно-племінною роботою у птахівництві. *Тваринництво України*. 2014. № 5. С. 2-4.
3. Ярошенко Ф.О. Підвищення ефективності галузі птахівництва на базі інновацій. *Економіка АПК*. 2003. № 11. С. 16-19.
4. Бреславец М.Е., Гуревич Т.Ф. Кібернетика. Київ : Вища школа, 1977. 324 с.
5. Аверчева Н.О. Підвищення економічної ефективності виробництва м'яса птиці на основі повноцінної годівлі. *Таврійський науковий вісник*. 2005. Вип. 36. С. 203-209.
6. Бородай В.П. Теорія і практика удосконалення птиці м'ясних кросів. Херсон : Айлант, 1998. 100 с.
7. Івко І.І. Удосконалення технологій виробництва продукції птахівництва: ретроспектива і перспективи. *Птахівництво*. 2009. Вип. 64. С. 34-46.
8. Мельник Б.А. Впровадження ефективних ресурсозберігаючих технологій у промислового птахівництві – шлях до виробництва конкурентоспроможної продукції. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2002. Вип. 6. С. 63.

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 3-2 (52) 2019

Частина 2

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Ігор Стратій*

Засновник і видавець:

Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 15,81

Підписано до друку: 27.06.2019 р. Замов. № 0719/161. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.