

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 1(69)

Частина 2

Київ-2019

Головний редактор: Смерічевський Сергій Францович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: Засанський Володимир В'ячеславович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: Радченко Ганна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Ареф'єва Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою Економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету.

Дергачова Вікторія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Іващенко Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Кривов'язюк Ігор Володимирович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Паливода Олена Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки водного транспорту Державного університету інфраструктури та технологій.

Петровська Світлана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету.

Прохорова Вікторія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Хлобистов Євген Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри екології Національного університету «Киево-Могилянська академія».

Igor Britchenko, Doctor Habil., Professor of State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski, Poland.

Vladimir Glonti, Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of Faculty of Economics and Business, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia.

Електронна сторінка видання – www.psaе-jrnl.nau.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
<https://doi.org/10.32782/2520-2200>

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 18 грудня 2018 року № 1412.

Наукове видання включено до міжнародних, закордонних, національних реферативних та наукометричних баз даних: НБУ ім. В.І. Вернадського, Index Copernicus, Google Scholar, CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету**
на підставі Протоколу № 2 від 20 лютого 2019 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**Мельник С.І.**

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ7

Некрасова Л.А., Степаненко М.В.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ НЕРУХОМОСТІ.....12

Посохов І.М., Іващенко П.О., Жадан Ю.В.НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБЧИСЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ФРАНШИЗИ
СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....19**Смирнова Н.В.**ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОСОБЛИВОСТІ
І ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....26**Сосновська О.О.**

СИСТЕМА ІНФОКОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ.....30

Шира Т.Б.БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: РОЗВИТОК, СУТНІСТЬ, ПІДХОДИ
ТА КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ36**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ****І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Єрмак С.О.**

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....41

Савастєєва О.М.

МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....47

Томашук І.В.РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....53**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ****ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА****Андрущенко О.С.**ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ (ROV)
ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ІННОВАЦІЙ.....61**Лазарева О.В.**

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....68

Саєнсус М.А.

ПОНЯТТЯ І КРИТЕРІЇ СТАЛОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ72

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА****Дружиніна В.В., Луценко Г.П., Сосновська Ю.Р.**ІНТЕГРАЦІЯ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ
В СУСПІЛЬСТВО: ЗАКОРДОННИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД.....78**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Волохова І.С.**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ НА ПРИДБАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ
БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ.....85

Дропа Я.Б., Макаренко У.Б.

СУТНІСТЬ І МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....91

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Kolumbet Olena, Yarmolitska Olha, Yarmolich Olha

PLACE AND ROLE OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN THE SYSTEM
OF ENTERPRISE MANAGEMENT: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICE.....99

Кудлаєва Н.В.

ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ.....107

Лаговська О.А., Лоскоріх Г.Л.

КЛАСИФІКАЦІЯ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....115

Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П.

ІТЕРАЦІЙНИЙ АЛГОРИТМ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ УСТУПКИ
ПРАВА ВИМОГИ ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ.....120

МАРКЕТИНГ

Гузевська Л.С., Петропавловська С.Є.

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ НЬЮСДЖЕКІНГУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ
НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ.....128

Шевченко А.В., Сєлюкова В.О.

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У ФОРМУВАННІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ВЕБ-СТУДІЙ.....133

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ

ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Малахівська Г.В.

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ АВІАКОМПАНІЇ.....139

Яремко А.Д.

СТРАТЕГІЧНА І ТАКТИЧНА ПЛАТФОРМИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
АНТИКРИЗОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....145

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**Melnik Stepan**

FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE: ESSENCE AND MODERN PROBLEMS7

Niekrasova Liubov, Stepanenko Margaryta

MAIN ASPECTS OF INVESTMENT ANALYSIS OF PROJECTS OF REAL ESTATE DEVELOPMENT.....12

Posokhov Ihor, Ivaschenko Petro, Zhadan Yuliia

THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO CALCULATING THE OPTIMUM LEVEL OF THE FRANCHISE BY UKRAINIAN INSURANCE COMPANIES AS A COMPONENT OF RISK MANAGEMENT SYSTEMS FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES.....19

Smirnova Nadiya

ORGANIZATIONAL CULTURE OF DOMESTIC ENTERPRISES: PECULIARITIES AND WAYS OF IMPROVEMENT.....26

Sosnovska Olha

SYSTEM OF INFOCOMMUNICATION SUPPORT OF BUSINESS COMMUNICATIONS 30

Shira Taras

SECURITY OF THE ENTERPRISE: DEVELOPMENT, ESSENCE, APPROACHES AND KEY ASPECTS OF ENSURING.....36

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY**Yermak Svitlana**

ASSESSMENT OF INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY OF THE UKRAINE REGIONS..... 41

Savastieieva Oksana

MODEL OF PROVISION OF REGIONAL DEVELOPMENT IN DECENTRALIZATION CONDITIONS.....47

Tomashuk Inna

REFORMATION OF LOCAL GOVERNMENT AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES..... 53

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION**Andrushchenko Olesya**

USE OF THE REAL OPTIONS VALUATION (ROV) FOR ASSESSMENT OF ENERGY-SAVING INNOVATIONS.....61

Lazarieva Olena

FEATURES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES.....68

Saiensus Mariia

CONCEPT AND CRITERIA OF SUSTAINABLE FUNCTIONING OF LOGISTIC SYSTEMS.....72

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS**Druzhynina Victoria, Lutsenko Galyna, Sosnovs'ka Julia**

INTEGRATION OF PERSONS WITH RESTRICTED OPPORTUNITIES TO SOCIETY: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE.....78

MONEY, FINANCES AND CREDIT**Volokhova Iryna**

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE USE OF FACILITIES ON ACQUISITION OF CAPITAL ASSETS BUDGETARY ESTABLISHMENTS85

Dropa Yaroslav, Makarenko UlianaESSENCE AND METHODS OF FINANCIAL PROVISION
OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....91**ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT****Kolumbet Olena, Yarmolitska Olha, Yarmolich Olha**PLACE AND ROLE OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN THE SYSTEM
OF ENTERPRISE MANAGEMENT: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICE.....99

KUDLAEVA NATALIA

REVALUATION OF FIXED ASSETS: TAX AND ACCOUNTING ASPECTS.....107

Lahovska Olena, Loskorikh Gabriella

CLASSIFICATION OF IT ENTERPRISES: ACCOUNTING ASPECT.....115

Pozdnyakov Yuriy, Sadovenko YuriyITERATION ALGORITHM OF DAMAGE REIMBURSEMENT CLAIM
RIGHT CESSION AGREEMENT VALUATION.....120**MARKETING****Huzevs'ka Liubov, Petropavlovs'ka Svitlana**FEATURES OF NEWSJACKING AND RELEVANCE OF USE FOR BRAND BUILDING
BASED OF MARKETING OF TERRITORIES.....128**Shevchenko Anna, Sieliukova Viktoriia**ROLE OF SOCIAL NETWORKS IN THE FORMATION
OF THE COMMUNICATION STRATEGY OF WEB-STUDIOS.....133**MATHEMATICAL METHODS, MODELS****AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY****Malakhivska G.**

MODEL OF ASSESSMENT OF LOYALTY OF AIRLINES 'CLIENTS.....139

Yaremko AntonSTRATEGIC AND TACTICAL PLATFORMS FOR ADAPTIVE MANAGEMENT
OF ANTI-CRISIS POTENTIAL OF ENTERPRISES.....145

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.1

Мельник С.І.кандидат економічних наук, доцент,
заступник декана факультету № 2
Львівського державного університету внутрішніх справ**Melnik Stepan**

Lviv State University of Internal Affairs

**ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА:
СУТНІСТЬ ТА СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ****FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE:
ESSENCE AND MODERN PROBLEMS**

Забезпеченню необхідного рівня безпеки для функціонування та розвитку кожного підприємства все більше уваги приділяють як науковці, так власники й менеджери. Підґрунтям зростання інтересу до формування теоретико-методологічних основ та практичних рекомендацій забезпечення фінансової безпеки є її трактування як ключової складової економічної безпеки підприємства та ускладнення умов ведення бізнесу в наслідок політичної, соціальної та економічної нестабільності. Динаміка основних фінансових показників засвідчує наявність кризових процесів на промислових підприємств, що вимагає розроблення та реалізації адекватних захисних заходів, зокрема в сфері фінансової безпеки. Сформовано визначення фінансової безпеки підприємства виходячи із суті базових складових понятійного апарату, зокрема «безпека», «стійкість», «інтерес», «ризик» та «загроза». Визначено ключові зовнішні та внутрішні загрози для фінансової безпеки промислових підприємств. Сформовано сукупність пріоритетних завдань забезпечення фінансової безпеки в умовах промислових підприємств.

Ключові слова: фінансова безпека, безпека, стійкість, ризик, загроза.

Обеспечению необходимого уровня безопасности для функционирования и развития каждого предприятия все больше внимания уделяют как ученые, так владельцы и менеджеры. Основой роста интереса к формированию теоретико-методологических основ и практических рекомендаций обеспечения финансовой безопасности является ее трактовка как ключевой составляющей экономической безопасности предприятия и усложнение условий ведения бизнеса в результате политической, социальной и экономической нестабильности. Динамика основных финансовых показателей свидетельствует о наличии кризисных процессов на промышленных предприятиях, что требует разработки и реализации адекватных защитных мер, в частности в сфере финансовой безопасности. Сформировано определение финансовой безопасности предприятия исходя из сути базовых составляющих понятийного аппарата, в частности «безопасность», «устойчивость», «интерес», «риск» и «угроза». Определены ключевые внешние и внутренние угрозы для финансовой безопасности промышленных предприятий. Сформировано совокупность приоритетных задач обеспечения финансовой безопасности в условиях промышленных предприятий.

Ключевые слова: финансовая безопасность, безопасность, устойчивость, риск, угроза.

Ensuring the necessary level of security for the operation and development of each enterprise is increasingly paid attention by both scientists, owners and managers. The basis for the growth of interest in the formation of theoretical and methodological foundations and practical recommendations for ensuring financial security is its interpretation as a key component of the economic security of the enterprise and the complication of business conditions as a result of political, social and economic instability. Official statistics indicate the presence of total losses in 2013-2016 and a small amount of net profit in 2017, which, combined with unprofitability and minimum profit margins, indicate the presence of crisis processes in industrial enterprises, requires the development and implementation of adequate protective measures, in particular in the field of financial security. The definition of financial security of an enterprise has been formed on the basis of the essence of the basic components of the conceptual

apparatus, in particular, "security", "sustainability", "interest", "risk" and "threat". It is substantiated that financial security should be considered as a key component of the economic security of an enterprise; from the point of view of statics, the characteristic of financial condition is determined by the necessary level of resistance to the negative influence of destabilizing factors; from the standpoint of dynamics – activity is aimed at protecting and achieving financial interests; provides for reducing the level of financial risks and countering external and internal threats; aims to increase the efficiency of use of financial resources and reduce financial losses and the likelihood of bankruptcy. Identified key external and internal threats to the financial security of industrial enterprises. It has been substantiated that the role of financial security as such allows us to quantify the impact of threats on all other components of economic security, which made it possible to bring priority to the development and implementation of protective measures in the financial sector. A set of priority tasks to ensure financial security in the conditions of industrial enterprises has been formed.

Key words: financial security, security, sustainability, risk, threat.

Постановка проблеми. За сучасних складних умов здійснення фінансово-господарської діяльності проблема забезпечення фінансової безпеки кожного підприємства стає все більш актуальною, що вимагає формування відповідного методологічного базису. Визначення наявності та важливості проблеми супроводжується і поширенням суттєво відмінних підходів до її вирішення серед науковців. Так, фінансову безпеку визначають як базову функціональну складову економічної безпеки, пропонується до застосування термін «фінансово-економічна безпека» і т.д. В загальному такі відмінності ускладнюють розроблення практичних рекомендацій щодо забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки, що на фоні критичної частки збиткових підприємств, високих темпів росту величини дебіторської заборгованості, низької рентабельності операційної діяльності та ускладненого доступу до кредитних ресурсів актуалізують пошук шляхів вирішення цієї важливої проблеми.

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичні основи управління фінансовою безпекою підприємства відображені в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема, таких як І. Бланк, О. Барановський, Т. Васильців, Ю. Воробйов, А. Воронкова, К. Горячева, Л. Донець, С. Ілляшенко, Г. Задорожний, М. Кизим, Т. Клебанов, Г. Козаченко, Л. Костирко, О. Ляшенко, Є. Олейников, В. Пономарьов, Р. Сайфулін, О. Терещенко, А. Шеремет, В. Шликов тощо. Доробком зазначених науковців можна вважати обґрунтовану сутність поняття фінансової безпеки та сформовані методичні засади щодо оцінки її рівня. Однак, низка питань, пов'язаних із формуванням методичних засад забезпечення фінансової безпеки, попри їх важливість для вітчизняних підприємств сьогодні, є недостатньо розглянутими.

Мета дослідження полягає у поглибленні трактування поняття «фінансова безпека підприємства» відповідно до фактичних умов ведення бізнесу вітчизняними промисловими

підприємствами із приділенням належної уваги їх фінансовим інтересам, ризикам та загрозам.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для доведення важливості посилення інтенсивності наукових досліджень в сфері фінансової безпеки скористаємося даними Державної служби статистики [2, с. 139], зокрема щодо результатів господарської діяльності промислових підприємств (рис. 1-2).

Поруч із певним покращенням кінцевого результату діяльності промислових підприємств у 2017 р. доцільно звернути увагу на збитки у 2013-2016 рр. та мінімальний розмір чистого прибутку у 2010-2012 рр. Частка збиткових підприємств, попри її певне зменшення у 2015-2017 рр. до рівня 27-28%, є критично високою. У сукупності можна стверджувати про наявність кризових процесів в промисловості, які стають явними за результатами величини та динаміки фінансових показників діяльності підприємств. Важливо, що проблеми у сфері фінансової безпеки, які потребують першочергового вирішення, притаманні для більшості підприємств. Свідченням вірності висловленої тези є динаміка рівня рентабельності (збитковості) усієї діяльності усіх підприємств, в т.ч. промислових (рис. 2).

Збитковість у 2013-2016 рр. та мінімальний рівень рентабельності у 2017-му усієї діяльності промислових підприємств вказує на низький рівень їх фінансової безпеки та нездатність ефективно протидіяти більшості зовнішніх та внутрішніх загроз. Відтак проблема забезпечення фінансової безпеки стоїть гостро для промисловості загалом та кожного підприємства зокрема.

Здійснене узагальнення дозволило виявити наявність значної кількості схожих визначень терміну «фінансова безпека підприємства», які різняться лише певними аспектами. Відтак вважаємо за доцільне виділити кілька ключових підходів. Так, О. Пономаренко [7, с. 79] у трактуванні фінансової безпеки акцентує увагу на якісній та кількісній характеристиці фінансового стану підприємства, а також виконанні

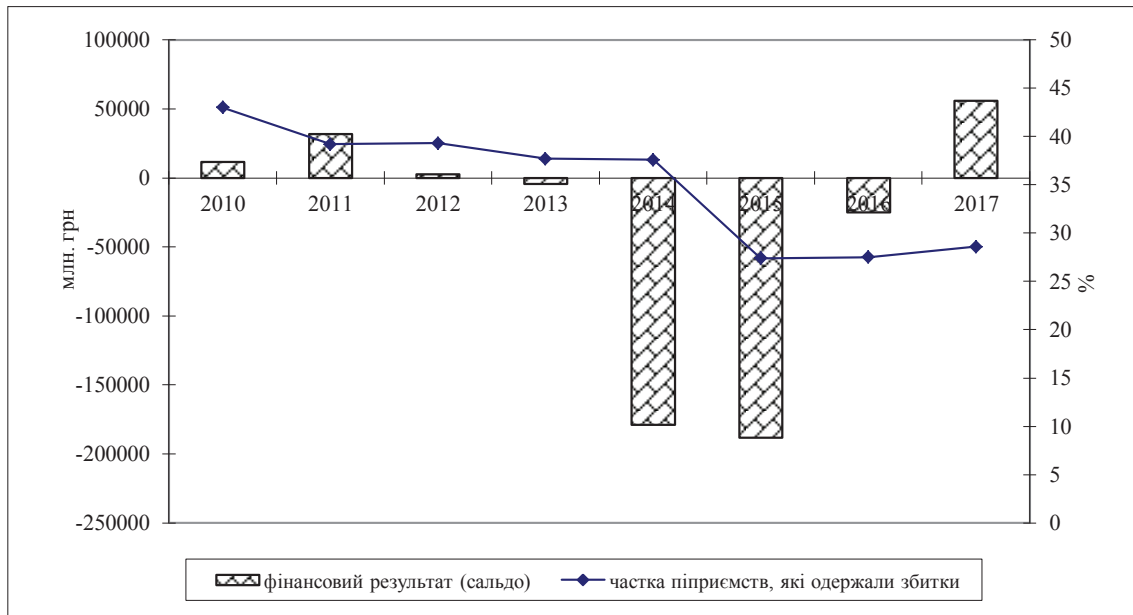


Рис. 1. Чистий прибуток (збиток) промислових підприємств

Джерело: сформовано на основі [2, с. 143]

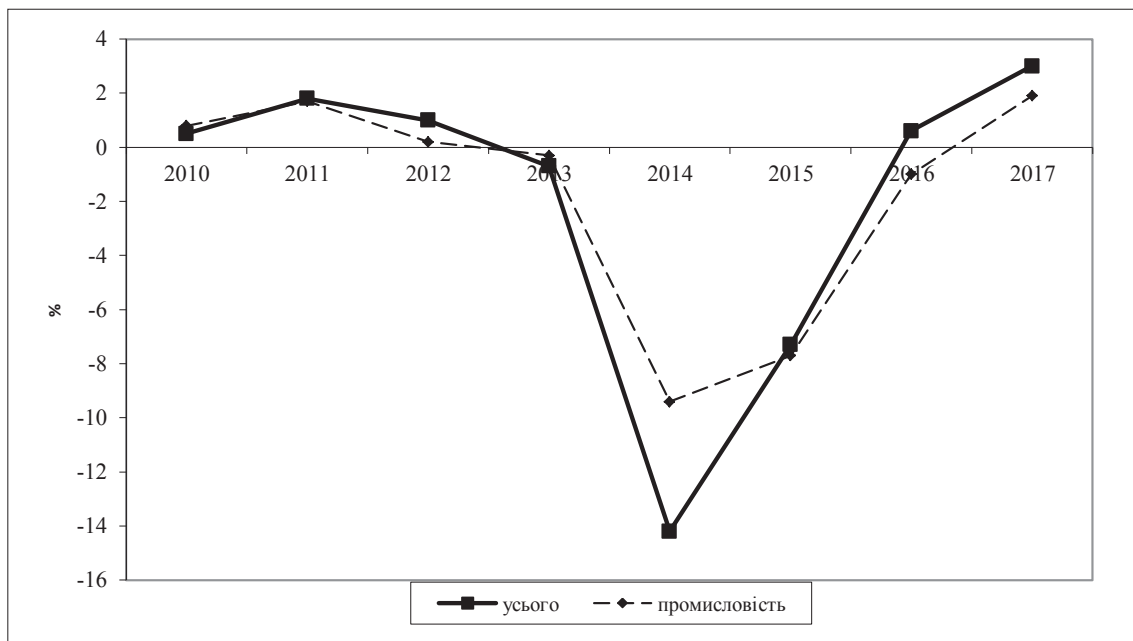


Рис. 2. Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств

Джерело: сформовано на основі [2, с. 145]

певних дій щодо забезпечення сталого розвитку. В. Куцик прихильник дієвого підходу, який спрямований на «...управління ризиками та захист інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз» [4, с. 252]. Т. Васильців розглядає досліджувану складову економічної безпеки як «...динамічну ознаку фінансового стану підприємства, що відображає його стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до сталого й збалансованого розвитку та захисту

своїх фінансових інтересів» [8, с. 30]. Вважаємо, що доцільно приділити увагу й визначенню авторства Н. Пойди-Носик, в основі якого лежить трактування фінансової безпеки як характеристики системи, життєздатність якої залежить від її здатності захистити фінансові інтереси, протидіяти зовнішнім та внутрішнім загрозам, зберігаючи при цьому стійкість та рівновагу «... за рахунок ефективного використання фінансового потенціалу» [6, с. 168].

Якщо узагальнити процитовані вище та інші визначення можна дійти висновку, що фінансову безпеку доцільно трактувати як ключову складову економічної безпеки підприємства; з точки зору статичності – характеристика фінансового стану, що визначається необхідним рівнем стійкості до негативного впливу дестабілізуючих факторів; з позицій динаміки – діяльність спрямована на захист та досягнення фінансових інтересів; передбачає зменшення рівня фінансових ризиків та протидію зовнішнім та внутрішнім загрозам; спрямована на збільшення ефективності використання фінансових ресурсів та зменшення фінансових втрат й ймовірності банкрутства.

Для формування більшості визначень фінансової безпеки підприємства науковці використовують такі терміни як «безпека», «стійкість», «інтерес», «ризик» та «загроза». Вважаємо за доцільне коротко приділити увагу кожному з них для досягнення необхідної конкретизації в методологічному базисі управління цією складовою економічної безпеки підприємства.

Серед значної кількості визначень терміну «безпека» вважаємо за доцільне виділити авторства Г. Пастернака-Тарануценка, який під ним розуміє динамічну категорію із можливістю функціонування «...в оптимальному режимі, з найбільшою надійністю» [5, с. 68]. Приведене визначення актуальне і для фінансової безпеки, адже саме фінансова складова, будучи базовою для будь-яких підприємницьких ініціатив, повинна характеризуватися надійністю, формуючи основу для розвитку підприємства. Розвиток це цілеспрямована втрата стабільності, повернення до якої на більш високому рівні із досягнутими цілями вимагає не лише наявності, але й більш ефективного використання фінансових ресурсів. Говорити про актуальність такого трактування терміну «безпека» стосовно фінансової складової економічної безпеки доцільно виходячи із ускладненого доступу до кредитних ресурсів через їх високу вартість.

При трактуванні терміну «стійкість» більшість науковців дотримуються схожої точки зору, відтак приділимо увагу лише твердженню Н. Алексеєнка [1, с. 62], який її визначає як певну діяльність спрямовану на забезпечення позитивної динаміки основних показників фінансового стану та фінансових результатів. Можна стверджувати, що результативність управління будь-якою іншою складовою економічної безпеки в найбільшій мірі визначається саме через фінансові показники. Фінансова безпека є складовою економічної безпеки і водночас виконує роль результуючої, тому фінансова стійкість характеризує не лише фінансову, але й в значній мірі економічну безпеку підприємства.

Інтерес у розумінні Г. Козаченко, В. Пономарьов та О. Ляшенко полягає у «...взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища, що триває постійно чи протягом визначеного часу, примусово або за вибором підприємства, а результати забезпечують отримання прибутку» [3, с. 112]. Стосовно фінансової безпеки доцільно говорити про два аспекти щодо терміну «інтереси». З однієї сторони йдеться про досягнення фінансових інтересів, які в найбільш загальному трактуванні можна визначити як максимізація прибутку, забезпечення оборотним капіталом фінансово-господарську діяльність підприємства, максимально високий рівень платоспроможності підприємства і ліквідності його оборотних коштів, підвищення рівня рентабельності як операційної, так і усієї діяльності і т.д. Інша сторона передбачає захист фінансових інтересів підприємства як у внутрішньому середовищі через вдосконалення системи мотивації та досягнення максимальної продуктивності праці, розподіл дивідендів та преміювання менеджерів, так і відносно зовнішніх контрагентів в процесі взаємодії із фінансовими установами, фіскальними органами, конкурентами і т.д.

Перш ніж приділити увагу фінансовим ризикам, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням фінансової безпеки підприємства, вважаємо за доцільне процитувати лише одне визначення терміну «ризик» авторства О. Ястремського, який пов'язує його виникнення із «...існуванням невизначеності, відсутності вичерпної інформації про умови прийняття рішень» [9, с. 86]. Безперечно, існують інші підходи до визначення суті ризику, але процитоване можна вважати таким, що відображає суть фінансових ризиків, які виникають при здійсненні будь-яких фінансових операцій. Можна стверджувати, що фінансових ризиків: виступає об'єктивним явищем у функціонуванні кожного підприємства; наслідки його реалізації можуть бути позитивними, тобто підприємство отримує додатковий дохід, негативними – зазнає фінансових втрат, або ж нульовими; є наслідком бажання досягнути певного інтересу, що потребує прийняття рішення, яке супроводжується невизначеністю умов реалізації. Відтак одним із завдань фінансової безпеки повинно бути, в наслідок об'єктивної наявності фінансових ризиків за усіма напрямками фінансової діяльності, своєчасне оцінювання та мінімізації негативних наслідків.

В найбільш загальному трактуванні загрози пов'язують із реальним негативним впливом на підприємств як соціально-економічну систему, яка при відсутності належної уваги та можливості посилення свого впливу може

спричинити шкоду, зокрема призвести до втрат. На нашу думку, доречним є цитування визначення В. Ячменьової, яка подає загрозу як «...вплив з великою інтенсивністю певного чинника або їх сукупності, що може призвести до виникнення змін негативного характеру в діяльності підприємства, які можуть бути незворотними або усунення яких потребує значних коштів, часу та ресурсів» [10, с. 94]. Зважаючи на суттєвість впливу загроз на фінансову безпеку, доцільно виділити сукупність ключових зовнішніх та внутрішніх для промислових підприємств.

Перелік зовнішніх загроз фінансовій безпеці промислових підприємств є досить однорідним, їх виникнення та вплив пов'язаний з умовами здійснення фінансової діяльності:

- несприятлива макроекономічна ситуація в країні та нестійкість національної фінансової системи;
- нестабільність податкової, валютної, кредитної та страхової політики;
- криза грошової на фінансово-кредитної системи;
- високі відсоткові ставки за кредитами комерційних банків;
- недобросовісна конкуренція на ринку;
- протиправна діяльність кримінальних структура та корумпованих елементів з числа представників контролюючих і правоохоронних органів.

Сукупність внутрішніх загроз є суттєво відмінною для промислових підприємств, адже їх зміст визначається специфікою фінансової діяльності. По при це можна визначити усереднений перелік:

- недостатня кваліфікація працівників фінансових підрозділів, відсутність ефективної системи мотивації;
- використання неефективних інструментів управління фінансовими ризиками;
- низький рівень фінансової дисципліни;
- неефективне управління капіталом підприємства; зростання обсягу та зниження якості дебіторської та кредиторської заборгованості;
- неефективне фінансове планування.

Джерелом виникнення фінансової загроз може бути як фінансова діяльність підприємства, так і реалізація загроз в будь-якій іншій складовій економічної безпеки, але явними вони стають, тобто з'являються можливість визначення величини втрат, лише за резуль-

татами оцінювання зміни фінансової безпеки. Саме цей момент можна вважати ключовим, який і визначає необхідність концентрації зусиль на забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств.

Результати конкретизації суті ключових складових понятійного апарату фінансової безпеки дають змогу сформуванню сукупності пріоритетних завдань її забезпечення в умовах промислових підприємств:

- забезпечення фінансової стійкості, зокрема щодо негативної впливу зовнішніх та внутрішніх загроз;
- захист та узгодження фінансової інтересів підприємства;
- мінімізація фінансових ризиків;
- формування достатнього обсягу та забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів;
- формування фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Більшість промислових підприємств в Україні по при складність умов ведення господарської діяльності не приділяють належної уваги проблемі формування безпечних умов розвитку. Реактивні заходи реалізуються за результатами зниження рівня фінансової безпеки і перш за все спрямовані на ліквідацію наслідків реалізації загроз у фінансовій сфері. З однієї сторони це засвідчує наявність суттєвих проблем із управлінням кожною із функціональних складових економічної безпеки, а з іншої визначає пріоритетність формування останнього захисного редути у вигляді системи фінансової безпеки, який повинне захистити підприємство від суттєвих втрат та банкрутства.

Основою удосконалення управління фінансовою безпекою промислових підприємств є методологічний базис, який спирається на ретельний розгляд та уточнення понятійного апарату. Сформовані трактування термінів «безпека», «стійкість», «інтерес», «ризик» та «загроза» дали змогу уточнити завдання для системи фінансової безпеки промислових підприємств.

Пріоритетність забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств формує передумови для активізації наукових досліджень в цій сфері, зокрема в напрямі розроблення відповідних концептуальних засад.

Список використаних джерел:

1. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста. *Економіка і організація управління*. 2008. Вип. № 3. С. 59–65.
2. Діяльність суб'єктів господарювання у 2017 : стат. збірник / за ред. М. Кузнецової. Київ : Державна служба статистики України, 2018.

3. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монографія. Київ : Либра, 2003. 280 с.
4. Куцик В.І., Бартиш А.І. Фінансова безпека підприємства самостійний об'єкт управління: проблеми забезпечення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.4. С. 250–255.
5. Пастернак-Таранущенко Г. Економічна безпека держави: проблеми та механізми їх розв'язання. *Вісник НАН України*. 1998. № 11–12. С. 67–71.
6. Пойда-Носик Н.Н. Дослідження теоретичних аспектів сутності фінансова безпека. *Вісник Донецького національного університету. Сер. В : Економіка і право*. 2011. Вип. 2. С. 164–170.
7. Пономаренко О.Е. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств. *Економіка розвитку*. 2010. № 1 (53). С. 77–80.
8. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук ; за ред. Т.Г. Васильціва. Львів, 2012. 386 с.
9. Ястремський О.І. Основи теорії економічного ризику. Київ : АртЕк, 1997. 248 с.
10. Ячменьова В.М. Ідентифікація діяльності промислових підприємств : монографія. Сімферополь : ДОЛЯ, 2007. 384 с.

УДК 332.7

Некрасова Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету

Степаненко М.В.

аспірант кафедри економіки підприємств
Одеського національного політехнічного університету

Niekrasova Liubov

Odessa National Polytechnic University

Stepanenko Margaryta

Odessa National Polytechnic University

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ НЕРУХОМОСТІ

MAIN ASPECTS OF INVESTMENT ANALYSIS OF PROJECTS OF REAL ESTATE DEVELOPMENT

У статті визначено принципи оцінки інвестиційної привабливості проектів розвитку нерухомості, а також визначені основні фактори впливу на неї, виходячи із сутності та економічного змісту інвестиційно-будівельного проекту, критеріїв показників інвестиційної привабливості та особливостей девелопменту. Запропоновано критерії показників інвестиційної привабливості будівельного проекту, що відображають його сутність з урахуванням ризику: комплексність, індивідуальність, інтегральність, тривалість, порівнянність і відносність. Проаналізовано та систематизовано загальні риси і відмінності інвестицій в нерухомість і в традиційні фінансові активи. Розглянуто технологію формування портфеля інвестиційної нерухомості на основі величини інвестиційної вартості девелоперського проекту для даного інвестора, а також співвідношення інвестиційної та ринкової вартостей проекту.

Ключові слова: інвестиційний портфель нерухомості, інвестиційні ризики, показники оцінки, інвестиційна привабливість, проект розвитку нерухомості.

В статье определены принципы оценки инвестиционной привлекательности проектов развития недвижимости, а также определены основные влияющие на нее факторы, исходя из сущности и экономического содержания инвестиционно-строительного проекта, критериев показателей инвестиционной привлекательности и особенностей девелопмента. Предложены критерии показателей инвестиционной привлекательности строительного проекта, отражающие его сущность с учетом риска: комплексность, индивидуальность, интегральность, длительность, сопоставимость и относительность. Проанализировано и систематизированы общие черты и различия инвестиций в недвижимость и в традиционные финансовые активы. Рассмотрена технология формирования портфеля инвестиционной недвижимости на основе величины инвестиционной стоимости девелоперского проекта для данного инвестора, а также соотношения инвестиционной и рыночной стоимостей проекта.

Ключевые слова: инвестиционный портфель недвижимости, инвестиционные риски, показатели оценки, инвестиционная привлекательность, проект развития недвижимости.

The article defines the principles for assessing the investment attractiveness of real estate development projects which are based on the essence and economic content of the investment and construction project, criteria of indicators of investment attractiveness and development peculiarities. There are proposed the criteria of indicators of investment attractiveness of the construction project that reflect its essence taking into account the risk: complexity, individuality, integrity, duration, comparability and relativity. Parametric analysis and research of various aspects of the implementation of investment and construction projects that have the greatest influence on the degree of investor interest, have allowed to identify and systematize the main factors of investment attractiveness of real estate development projects such as external factors, location factors, market factors, individual factors, organizational factors, factor of management. The investment instruments are determined that take into account the level of risk which is associated with real estate investment and corporate securities. The risk level analysis is carried out in three stages, which determine: the rate of distribution of profit rates, the trend, the median and the average rate of return; the standard deviation as a measure of unmanaged risk, the coefficient of variation as a relative risk measure per unit of income. The general features and differences between real estate investments and traditional financial assets are analyzed and systematized. It is proved that real estate provides a more stable income stream and the profitability of real estate has a pronounced tendency to increase during the period of decline in profitability of financial assets. It was considered the technology of formation the portfolio of investment real estate on the basis of the value of the investment of the development project for this investor, as well as the ratio of investment and market value of the project.

Key words: real estate investment portfolio, investment risks, evaluation indicators, investment attractiveness, real estate development project.

Постановка проблеми. Інвестиційні процеси відіграють істотну роль в ринковій економіці. Економічна практика показує, що саме продуктивність інвестиційної діяльності є одним з ключових чинників економічного розвитку. Формування в Україні господарської системи, заснованої на різноманітні форм власності і домінуванні ринкових механізмів саморегулювання економічних процесів, створює умови для значного розширення інвестиційної діяльності, що неминує залучає в ринковий оборот нерухомість – фундаментальну основу правових та економічних відносин ринкової системи господарювання в цілому.

Проблема достовірної оцінки ефективності інвестиційно-будівельних проектів актуальна як для власника, з точки зору ефективності управління інвестиційною діяльністю, так і для потенційних інвесторів з точки зору планування інвестицій. Помилка в оцінці ефективності інвестиційних проектів може привести до значних фінансових втрат і ризиків, так як рух грошових потоків від реалізації проекту відбувається

протягом ряду років і впливає на економічний потенціал і результати господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретико-методологічних засад девелопменту внесли вітчизняні вчені: А.М. Асаул, І.А. Брижань, О.Р. Дегтяр, Б.Л. Луців, Ю.М. Коваленко, О.О. Ляхова, А.А. Пересада, С.В. Онікієнко, В.Я. Чевганов, С.Г. Чигасов; а також зарубіжні: А.О. Бакуліна, А.Л. Кексінов, І.І. Мазур, С.М. Максимов, Н.Г. Ольдерогге, Р. Пейзер, В.І. Ресін, В.А. Сидоров, Є.І. Тарасевич, В.І. Шапіро, А. Фрей та Дж. Фридман. Однак, визначення доцільності інвестицій і ціни капіталу, аналіз інвестиційних проектів в нерухомість представляють безумовний інтерес.

Метою статті є визначення принципів та критеріїв оцінки інвестиційної привабливості проектів розвитку нерухомості, дослідження і параметричний аналіз різних аспектів реалізації інвестиційно-будівельних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок нерухомості – основа реального сек-

тора економіки. Він сприяє розвитку товарних і фінансових ринків, ринку праці, забезпечує матеріальну базу інфраструктури для інших галузей економіки. Ринки нерухомості України поділяють на такі типи: ринок землі та інших природних ресурсів, ринок житла, ринок комерційної нерухомості (будівлі, споруди не виробничого призначення), ринок промислової нерухомості (виробничі будівлі і споруди) [1]. До суб'єктів ринку нерухомості відносяться фізичні та юридичні особи, що активно сприяють підвищенню ефективності його розвитку.

Ключовим фактором економічного зростання ринку нерухомості є висока інвестиційна активність підприємств будівельного сектора. На думку науковців Бушуєвої Н.С., Крисько Ж. та Сеніва Б.Г. [2; 3; 4] економічна суть функціонування будівельної галузі полягає у формуванні і відтворенні основного капіталу. Тобто, об'єкти і суб'єкти галузі будівництво присутні як інфраструктурні елементи майже у всіх галузях національної економіки, адже стійке функціонування будь-якої з них передбачає масштабне виконання необхідних відтворювальних заходів (усі види ремонтів, модернізація, реконструкція). У зв'язку з цим неодмінним елементом аналізу стану галузі будівництво є дослідження процесів інвестування в основний капітал, так як до показника включається вкладання інвестицій в капітальне будівництво, реконструкцію та розширення як житлового, так і виробничого фонду країни.

Так, згідно із статистичними даними за період 2007-2016 роки [5], інвестиції в основний капітал зросли в 2 рази з 188,5 млрд. грн. до 326,2 млрд. грн. загалом по країні. Ситуація по галузі будівництво відповідає загальним тенденціям, за винятком показників 2016 році, що майже однакові з 2015 роком. У процесі дослідження встановлено, що у 2016 році у галузь будівництво залучено 1074,4 млн дол. США іноземних інвестицій, це в 0,7 разів менше ніж у 2015 р. та відповідно в 0,86 разів ніж у 2014 р., що склало 2,6% від загального обсягу надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, а у порівнянні з 2011 роком зниження відбулося в 2,3 рази, та відповідно в 2,65 рази у 2007 році [6]. Отже, скорочення прямих іноземних інвестицій в Україну негативно впливає на розвиток галузі будівництво.

У сучасній економічній літературі, коли говорять про інвестиційну привабливість проектів розвитку нерухомості, мають на увазі показники їх економічної ефективності – внутрішню норму прибутковості, чисту поточну вартість [1]. Як показує практика, не завжди прийняття інвестиційного рішення буває обумовлено їх значенням. Так іноді проект з невисоким або

навіть від'ємним значенням чистої приведеної вартості буває прийнятий до реалізації [2]. Це відбувається з різних причин, наприклад, реалізація проекту може являти собою можливість вийти на нові перспективні ринки, ймовірність зростання ринку може бути вище прогнозованого рівня отриманого прибутку.

Під інвестиційною привабливістю будівельного проекту запропоновано розуміти характеристику об'єкта інвестування, яка відображатиме його потенціал для досягнення економічних цілей інвестора з урахуванням ризику. Принципи інвестиційної оцінки в девелопменті, як правило, відображають основні закономірності створення і функціонування оцінюваного об'єкта і дозволяють виявити фактори, що впливають на результат оцінки. Виходячи із сутності та економічного змісту інвестиційно-будівельного проекту, критеріїв показників інвестиційної привабливості та особливостей девелопменту, запропоновані принципи оцінки інвестиційної привабливості проектів розвитку нерухомості (рис. 1).

Параметричний аналіз і дослідження різних аспектів реалізації інвестиційно-будівельних проектів, що роблять найбільший вплив на ступінь зацікавленості інвестора [7], дозволили виявити і систематизувати основні фактори інвестиційної привабливості проектів розвитку нерухомості, які представлені на рис. 2.

Аналіз підходів до оцінки інвестиційної привабливості показав, що з точки зору відповідності сформульованим принципам оцінки найбільш обґрунтованим є той, який передбачає розрахунок показників вартості або економічної ефективності в якості основи для визначення критеріїв інвестиційної привабливості. Однак він потребує вдосконалення, оскільки без застосування додаткового інструментарію методики не здатні відобразити наявність різних сценаріїв розвитку проекту, додаткову вартість, яку створюють можливості для надання управлінського впливу, внесення змін і коригувань в умовах мінливого зовнішнього середовища і умов реалізації проекту на різних етапах його життєвого циклу [8]. Аналіз методик, віднесених до даного підходу, дозволив зробити наступні висновки щодо основ оцінки, техніки і інструментарію для обліку окремих факторів, що впливають на інвестиційну привабливість проектів розвитку нерухомості:

- концептуальна основа методик – створення нової вартості, яка визначається на основі аналізу дисконтованих грошових потоків проекту, співвідношення різночасових витрат і доходів;

- необхідність включення поправки на ризик у відповідному компоненті грошових

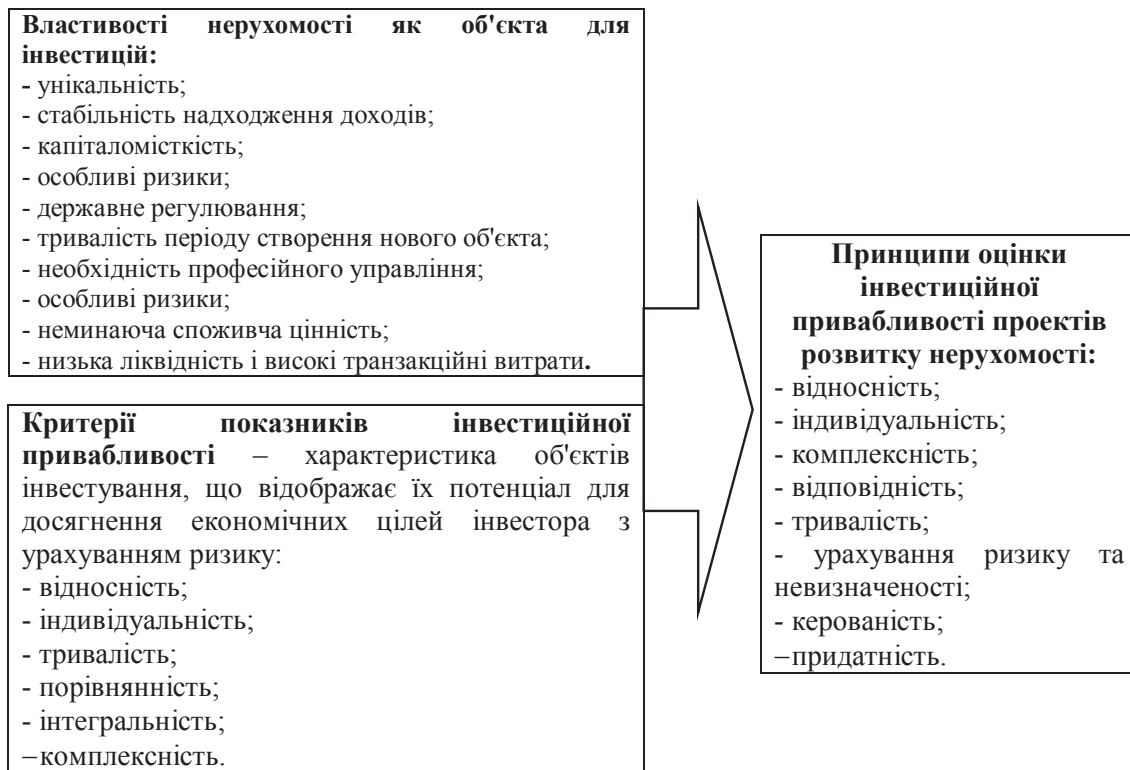


Рис. 1. Принципи оцінки інвестиційної привабливості проекту розвитку нерухомості

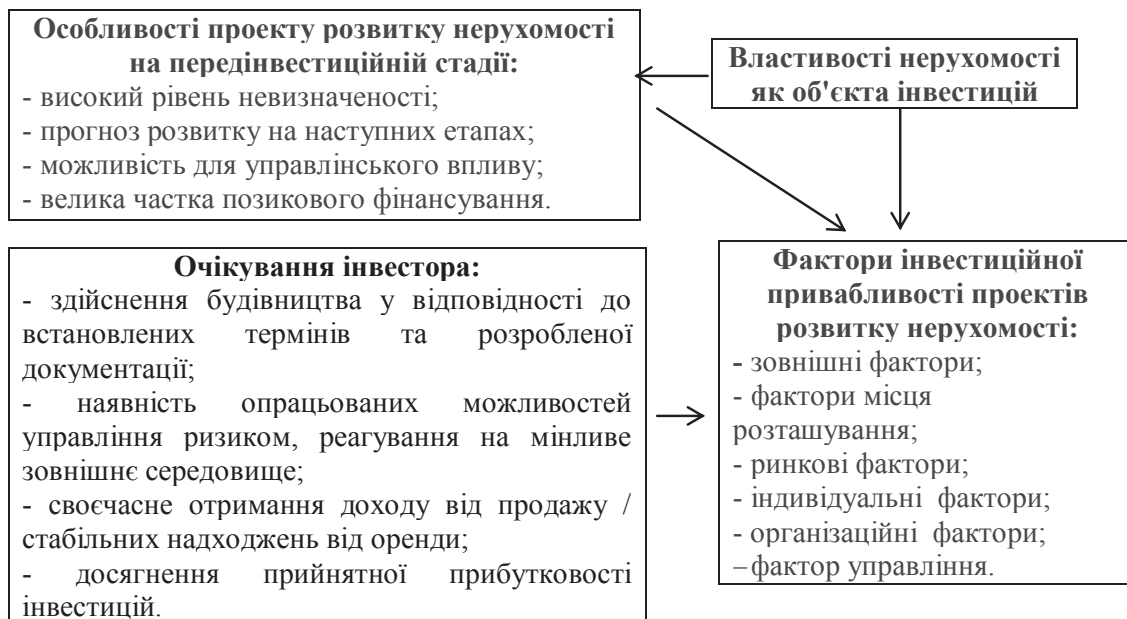


Рис. 2. Фактори інвестиційної привабливості проекту розвитку нерухомості

потоків проекту, різний вплив факторів ризику на позитивні і негативні грошові потоки;

- розуміння економічної сутності ризику як діапазону можливого відхилення майбутнього результату від прогнозного, врахування динамічних ризиків проекту;

- необхідність побудови додаткового показника, що відображає співвідношення

оцінки проекту певним інвестором з його ринковою оцінкою;

- необхідність пошуку додаткового інструментарію щодо урахування факторів управління.

Успіх діяльності девелопера насамперед залежить від його здатності залучити фінансовий капітал за ціною, яка дозволяє отримати

зростання прибутковості і вартості активів в поточному періоді і довгостроковій перспективі. Виходячи зі специфіки інвестиційної діяльності на ринку нерухомості можна зробити висновок, що відсутність адекватної технології прийняття фінансових інвестиційних рішень є одним з основних факторів, що стримують зростання інвестицій в ринок нерухомості. У зв'язку з цим розглянемо технологію формування портфеля інвестиційної нерухомості.

Інвестиційний портфель нерухомості – це сукупність об'єктів нерухомості, яка формується з урахуванням балансу характеристик ліквідності, віддачі на вкладений капітал, грошових потоків, доступу до капіталу, його вартості та ризику.

Рівень ризику інвестицій в нерухомість щодо інвестицій в інші активи визначається наступними особливостями даного активу:

- потрібність значних капітальних вкладень;
- жорстка залежність потоку доходів від нерухомості від ситуації в регіоні і перспектив його розвитку;
- характерна низька ліквідність в поєднанні з великими витратами на підтримку товарного вигляду.

Рівень ризику, пов'язаний з інвестуванням в нерухомість, в значній мірі визначається інструментами інвестування, які представлені в табл. 1.

Необхідність підтримки високого рівня прибутковості інвестицій в нерухомість вимагає вибору найбільш оптимальних інструментів інвестування, оскільки для кожного з них характерні свої, а саме ставка прибутковості, рівень ризику, ліквідність, рівень контролю і методи оцінки.

Дохідна нерухомість має істотні переваги в порівнянні з традиційними фінансовими активами (акціями та облігаціями): володіння доходною нерухомістю забезпечує інвестора (влас-

ника) щомісячним потоком доходів, в основі якого лежить щомісячна оплата оренди, в той час як дивіденди по корпоративним акціям виплачуються, в кращому випадку, щорічно. Грошові потоки доходів від нерухомості менш динамічні і більш стабільні, ніж потоки доходів від корпоративних акцій, тому що базуються на договорах оренди, які найчастіше мають трьох-п'ятнадцятирічний термін. Таким чином, нерухомість забезпечує більш стійкий потік доходів і, що особливо важливо, прибутковість нерухомості має чітко виражену тенденцію до зростання в період спаду прибутковості від фінансових активів. Крім того, при інвестиціях в дохідну нерухомість необхідно враховувати, що ринкові ціни на нерухомість зростають у міру зростання інфляції і різко знижуються в періоди скорочення інфляції. Нарешті, нерухомість забезпечує більш високий рівень прибутковості на власний капітал, ніж фінансові активи. Ставка прибутковості інвестицій в нерухомість, а також рівень ризику, ліквідність, рівень контролю і вартість в значній мірі визначаються в залежності від інструментів інвестування в дохідну нерухомість, таких як: власний капітал, позиковий капітал, іпотека, опціони, гібридна заборгованість, переважне право оренди.

Ставка прибутковості на інвестований капітал відображає рівень ризику: чим вище рівень очікуваного ризику, тим вище повинна бути необхідна ставка прибутковості на інвестований капітал. Даний підхід є загальним як для інвестицій в нерухомість, так і для інвестицій в традиційні фінансові активи.

Аналіз рівня ризику проводиться в три етапи, на яких визначаються:

1. Частота розподілу ставок прибутковості, мода, медіана і середня ставка прибутковості.
2. Стандартне відхилення як міра некерофаного ризику.
3. Коефіцієнт варіації як відносна міра ризику на одиницю доходу.

Таблиця 1

Відносний рівень ризику інвестицій в нерухомість та корпоративні цінні папери

Рівень ризику інвестицій	Інвестиції	
	В нерухомість	В цінні папери
Низький	Право переважної оренди	Облігації
Нижче середнього	Іпотека	Високоліквідні акції
Середній	Гібридні зобов'язання	Акції компанії, що використовує тільки власний капітал
Вище середнього	Власний капітал	Акції компанії з високою часткою позикового капіталу в структурі капіталу
Високий	Позиковий капітал	Акції швидко зростаючих компаній
Дуже високий	Опціони	Опціони і ф'ючерси

Джерело: складено та доповнено автором на основі [9]

Інвестиції в нерухомість та інвестиції в фінансові активи мають як ряд спільних рис, так і суттєві відмінності (табл. 2).

При формуванні інвестиційного портфеля нерухомості необхідно врахувати насамперед циклічність ринків нерухомості, тобто динаміку попиту та пропозиції, і виділити найбільш кращі ринки. Попит на нерухомість визначається як функція потреби якогось числа громадян, які потребують житла, і бізнес-одиниць, які потребують площі для розміщення своєї ділової активності. Пропозиція нерухомості – функція існуючих площ, місць під будівництво, майбутнього попиту на нерухомість. Орендна плата – функція наявних на ринку площ (рівень заповнюваності) і очікуваної площі об'єктів нерухомості на ринку в наступні періоди.

Безсумнівно, ціна покупки і вартість будівництва повинні забезпечити повернення інвестицій. Встановлено, що ставки оренди є функцією обсягу попиту і пропозиції в будь-який період часу. Взаємодія між попитом і пропозицією розкривається в рівні заповнюваності, який має високу кореляцію з рівнем орендних ставок. Попит і пропозиція на площі об'єктів нерухомості також мають свою специфіку. Зокрема,

попит і пропозиція площ об'єктів офісної нерухомості не пов'язані з попитом на торговельну, готельну і житлову нерухомість.

Вирішити задачу оптимізації портфеля нерухомості можна за допомогою найпростіших методів математичного програмування, взявши за міру ефективності фінансових і інвестиційних рішень наступні показники [9]:

1. Фінансовий ризик (розраховується як різниця між загальним і діловим ризиком) – найважливіший показник інвестиційної привабливості об'єктів нерухомості. Інвестору, який вирішив вкласти частину своїх коштів в нерухомість, і девелоперу, від якого залежить управління портфелем інвестиційної нерухомості, необхідно розбиратися в специфіці ринку і чітко знати, які фактори визначають ризикованість інвестування в ті чи інші об'єкти.

2. На думку більшості західних економістів і топ-менеджерів, найбільш адекватним показником фінансового благополуччя компанії є економічна додана вартість (EVA – economic value added), в якій крім обліку традиційного показника чистого операційного прибутку відбивається приведена вартість капіталу. Альфред Маршалл ще в 1896 р. стверджував:

Таблиця 2

Спільні риси і відмінності інвестицій в нерухомість та корпоративні цінні папери

Спільні риси	Відмінності	
	Ринок капіталу	Ринок нерухомості
Цілі інвестування: Отримання поточного доходу, зростання вартості активу, захист від податків	Обсяг пропозиції високо еластичний	Обсяг пропозиції в короткостроковому періоді нееластичний
Ризики: діляться на керовані і некеровані	Ставка прибутковості схильна до значних коливань	Ставка прибутковості відносно стабільна
Співвідношення попиту і пропозиції визначає вартість активу	Ліквідність більш висока	Ліквідність нижча
Величина безризикової ставки дохідності є основою для визначення необхідної ставки прибутковості	У період інфляції інвестиційна привабливість фінансових активів знижується	У період інфляції інвестиційна привабливість збільшується
Перебувають під значним впливом макроекономічних змін: валютних курсів, темпів інфляції, інфляційних очікувань, соціально-економічного розвитку, стабільності оподаткування	Потік доходів нестійкий	Потік доходів у вигляді орендної плати відносно стійкий
Висока ставка прибутковості – показник більш високого ризику	$R = R_f + \text{плата за ризик}$, де R_f – зростання безризикової ставки дохідності	$R = R_f + \text{плата за ризик} + \text{відшкодування інвестиційного капіталу}$. Більш висока ставка прибутковості відображає необхідність відшкодування основної суми інвестованого капіталу

Джерело: складено та доповнено автором на основі [9]

«Прибутку немає, якщо не покрита ціна капіталу» [10]. Дональдсон Браун, віце-президент корпорації General Motors з фінансів, в 1924 р. висловлював ту ж думку: «Мета менеджменту не обов'язково полягає в досягненні високих ставок віддачі на вкладений капітал, але ... в забезпеченні збільшення прибутку, принаймні, рівного ціні додаткового капіталу» [11]. Хоча традиційно показником, що характеризує фінансове благополуччя, вважається чистий операційний прибуток, сучасна практика фінансового менеджменту показує, що чистий операційний прибуток не є уніфікованим показником ефективності портфеля інвестиційної нерухомості. Девелопер може демонструвати прибуток в бухгалтерському балансі, працюючи в збиток. Тому прибуток може виявитися тим показником, який вводить менеджерів в оману при оцінці фінансового успіху.

3. Не менш важливим показником для девелопера є додана ринкова вартість (MVA) – відношення інвестованого капіталу до сукупної ринкової вартості портфеля нерухомості. Даний показник свідчить про поточний та перспективний рівень ліквідності об'єктів нерухомості, включених в портфель. Відповідно, високі значення показника MVA дають можливість девелоперу

отримати доступ до дешевих кредитних ресурсів і мінімізувати ціну капіталу.

Висновки. Інвестування в нерухоме майно пов'язане з дослідженням ринку, прийняттям рішення про придбання активу, ефективним управлінням активом, можливо, його продажем або передачею прав власності. Кожен елемент і етап інвестиційного процесу пов'язані з безліччю індивідуумів, видів комерційної діяльності та організацій, які формують ринок нерухомості. Таким чином, в якості критерію інвестиційної привабливості будівельного проекту найдоцільніше, на думку авторів, вибрати величину чистої поточної вартості, яка отримана в результаті оцінки економічної ефективності, або його інвестиційну вартість. При цьому необхідно зазначити, що інвестиційна вартість будівельного проекту не завжди перевищує ринкову. У даній ситуації незалежно від величини інвестиційної оцінки, інвестору вигідніше продати його за ринковою ціною, ніж експлуатувати. Таким чином, для визначення інвестиційної привабливості девелоперського проекту необхідні два критерії: величина його інвестиційної вартості для даного інвестора, а також співвідношення інвестиційної та ринкової вартостей проекту.

Список використаних джерел:

1. Асаул А.М., Павлов В.І., Пилипенко І.І., Павліха Н.В. Ринок нерухомості : навч. посіб. Київ : Кондор, 2006. 336 с.
2. Бушуєва Н.С. Управління розвитком підприємств будівельної галузі шляхом формування їх стратегічного потенціалу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.22 – управління проектами та розвиток виробництва. Київський національний університет будівництва і архітектури. Київ, 2010. 20 с.
3. Крисько Ж. Аналіз середовища реструктуризації підприємств будівельної галузі. *Економічний аналіз*. 2012. № 10(4). С. 203–206.
4. Сенів Б.Г. Сучасний стан та перспективи розвитку будівельної галузі України. *Інноваційна економіка*. 2010. № 3. С. 19–24.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Фісуненко Н.О. Стан і тенденції розвитку галузі будівництва. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 3(65). С. 46–53.
7. Власов А.Н. Основные аспекты инвестиционного анализа проектов развития недвижимости. *Транспортное дело России*. 2013. № 10. С. 24–26.
8. Некрасова Л.А. Принципы выбора и оценки стратегии развития предприятия в условиях трансформационной экономики. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2004. Том 7 (В.8). С. 506–513.
9. Гусев М.Ю. Некоторые аспекты формирования инвестиционного портфеля недвижимости. *Сибирская финансовая школа*. 2006. № 4. С. 14–18.
10. Drucker P. Peter Drucker Takes the Long View // *Fortune*. 1998.
11. Sloan A.P. My Years with General Motors / Ed. McDonald J, Stevens C. and Drucker P.F. (introduction). 1996.

Посохов І.М.

доктор економічних наук, професор,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Іващенко П.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Жадан Ю.В.

аспірант кафедри менеджменту інноваційного підприємництва
та міжнародних економічних відносин
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Posokhov Ihor

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Ivaschenko Petro

V. N. Karazin Kharkiv National University

Zhadan Yuliia

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБЧИСЛЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ФРАНШИЗИ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ УКРАЇНИ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO CALCULATING THE OPTIMUM LEVEL OF THE FRANCHISE BY UKRAINIAN INSURANCE COMPANIES AS A COMPONENT OF RISK MANAGEMENT SYSTEMS FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

У статті досліджено страхову модель нобелівського лауреата К. Ерроу у сучасних умовах економічного розвитку на прикладі двох вітчизняних галузей – машинобудування (класична галузь) та олійно-жирової галузі (сучасна галузь, що стрімко розвивається). Проаналізовано сучасний стан страхового ринку України та розроблено науково-методичного підходу до обчислення оптимального рівня франшизи українськими страховими компаніями. Запропоновано науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України як складову систем управління ризиками промислових підприємств. Зроблено висновок, що використання запропонованого науково-методичного підходу до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України дозволить оптимізувати рівень франшизи для рівномірного розподілу випадкових збитків підприємства та мінімізувати ризики самих страхувальників, а також вдосконалити методологію управління ризиками промислових підприємств та страхових компаній.

Ключові слова: ризик, управління ризиками, страховий ринок України, франшиза, рівномірний розподіл, випадкові збитки підприємства.

В статье исследована страховая модель нобелевского лауреата К. Эрроу в современных условиях экономического развития на примере двух отечественных отраслей – машиностроение (классическая область) и масложировой отрасли (современная отрасль стремительно развивается). Проанализировано современное состояние страхового рынка Украины и разработаны научно-методические подходы к вычислению оптимального уровня франшизы украинскими страховыми компаниями. Предложен научно-методический подход к расчету оптимального уровня франшизы страховыми компаниями Украины как составляющая систем управления рисками промышленных предприятий. Сделан вывод, что использование предложенного научно-методи-

ческого підходу к вычислению оптимального уровня франшизы страховыми компаниями Украины позволит оптимизировать уровень франшизы для равномерного распределения случайных убытков предприятия и минимизировать риски самих страхователей, а также усовершенствовать методологию управления рисками промышленных предприятий и страховых компаний

Ключевые слова: риск, управление рисками, страховой рынок Украины, франшиза, равномерное распределение, случайные убытки предприятия.

In conditions of uncertainty of the economy, changes of property forms and management mechanism in the economy need of economic entities in protecting their property interests and the interests of employees from a variety of risks is growing. The state is also interested in insurance protection of state property and improving socio-economic security of the citizens of Ukraine. That is why it is very relevant to consider the insurance model of the Nobel Prize Laureate K. Arrow in modern economic development on the example of two domestic industries – mechanical engineering (classical industry) and oil-fatty sector (a rapidly growing modern industry). Analyzed the current state of the Ukrainian insurance market and develop a scientific and methodical approach to calculating the optimal level of franchise by insurance companies of Ukraine. The survey is based on the model of the Nobel laureate K. Arrow, taking into account the specifics of the insurance industry and selected industries for research. The result of the article is the development of the approach to calculating the franchise, based on the benefits of the client or insurance company. The correlation proposed by the author represents the insurance politic of the insurance company. Using the proposed scientific and methodological approach to calculating the optimal level of franchise by insurance companies of Ukraine, will allow to optimize franchise level for the uniform distribution of casualties enterprises and minimize the risks of the insurers themselves and improve the methodology of risk management of industrial enterprises and insurance companies. The conditions of coincidence of the optimal level of franchise with the mathematical expectations of random losses of the enterprise are established. The formula for calculating the optimal level of franchise for the equable distribution of random losses of the enterprise is proposed; the behavior of the optimal level of franchise in the case of an increase in the size of the interval of the equable distribution of random losses of the enterprise is analyzed; a linear correlation between the optimal franchise level and the right end of the interval of the equable distribution of random losses of the enterprise is obtained.

Key words: risk, risk management, insurance market of Ukraine, franchise, uniform distribution, accidental damage to the enterprise.

Актуальність теми дослідження. Будь-яка підприємницька діяльність має на меті отримання прибутку, проте цей процес завжди пов'язаний з невизначеністю, яка породжує різні види ризиків. Невизначеність у свою чергу є складовою частиною кон'юнктури ринків сучасних країн світу, не зважаючи на їх тип, орієнтацію та рівень розвитку. Ця невизначеність передбачає наявність великої кількості непередбачених ситуацій з певними рівнями ризику. Незважаючи на це, економічні суб'єкти змушені виходити на ринок з урахуванням невизначеності та цих ризиків, стикаючись з ними вже на початку своєї діяльності.

В таких ситуаціях можна або зменшити потенційний прибуток за рахунок зниження економічної активності, хоча й такий спосіб не завжди допомагає уникнути непередбачених ситуацій, або мінімізувати потенційні загрози шляхом управління ризиками та страхуванням. Завдяки цьому в останні роки в Україні характер страхування та виконуваним ним функції змінюються досить швидко, зростає його значення в якості ефективного та раціонального засобу захисту майнових інтересів певних суб'єктів господарювання, тобто виробників певних товарів та послуг.

Орієнтуючись на вищезазначені тези можна встановити, що розмір страхових послуг є у

наш час в Україні одним з найнеобхідніших елементів ринкової інфраструктури, отже він сам по собі тісно пов'язаний з ринками засобів виробництва, капіталу, споживчих товарів, цінних паперів, праці. Лише добре розвинена страхова сфера, як показує практика сучасних розвинених країн, забезпечує підприємцям надійну охорону їх інтересів від наслідків несприятливих подій різного характеру: від техногенних аварій та стихійних лих до фінансових та криміногенних загроз.

У сучасному українському суспільстві страхові послуги займають почесне місце в системі мінімізації ризиків. Однак, завжди актуальним для страхового ринку залишається питання встановлення умов надання тих чи інших послуг своїм клієнтам. Отже існує досить цікавий парадокс – страхові компанії, що виступають певним чином гарантами мінімізації ризиків для підприємців, самі ризикують, укладаючи з ними угоди. Саме тому найскладнішим у цій сфері залишається питання розрахунку страхових платежів та винагород при настанні страхових випадків. Проте, мінімізувати ризики самих страхувальників можна лише використовуючи надбання актуарної математики [1].

Таким чином, актуальність цього дослідження полягає у тому, що страхування –

одна з галузей економіки, в якій останніми роками спостерігається зростання основних показників.

В умовах невизначеності економіки, зміни форм власності та механізму управління в економіці потреба суб'єктів господарської діяльності у захисті своїх майнових інтересів та інтересів працівників від різноманітних ризиків зростає. Держава також зацікавлена в страховому захисті державного майна та підвищенні соціально-економічної захищеності громадян України.

Саме тому, досить актуальним є розгляд страхової моделі нобелівського лауреата К. Ерроу у сучасних умовах економічного розвитку на прикладі двох галузей – машинобудування (класична галузь) та олійно-жирової галузі (сучасна галузь, що стрімко розвивається).

Постановка проблеми. Виникає проблема наукового дослідження моделі К. Ерроу на прикладі двох вітчизняних галузей – машинобудування (класична галузь) та олійно-жирової галузі (сучасна галузь, що стрімко розвивається).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виконуючи огляд публікацій сучасних дослідників слід відзначити, що модель Ерроу, на жаль не набула широкого розповсюдження. У вітчизняній літературі їй майже зовсім не приділяється уваги. Серед зарубіжних авторів, які розглядали страхову модель Ерроу слід, в першу чергу, відзначити норвезького дослідника К. Борча [2]. Він у своїй праці згадував нобелівського лауреата та відзначав, що у його страховій моделі компанії фактично приймають існуючі тарифи, ціни та послуги, які формуються ринковими відносинами. К. Борч же, у свою чергу, пропонував модель, у якій страхові компанії самостійно встановлюють тарифи та регулюють ринок страхових послуг.

Порівнюючи праці двох вищезазначених дослідників нідерландці К. Осе та А. Сандмо [3] стверджували, що саме К. Ерроу [4] першому вдалося сформулювати модель, яку можна використовувати під час розрахунків страхових тарифів та для розгляду ризиків самих страхових компаній. При цьому використання моделі Ерроу дозволяє отримати ціни, наближені до оптимальної рівноваги Парето.

Науковці Пенсільванського університету США Ж. Діон та С. Харрінгтон [5] зазначають, що модель Ерроу не є ідеальною, проте вона враховує велику кількість факторів та є відносно динамічною. Так наприклад, страхування життя буде коштувати дорожче при збільшенні кількості померлих за певний період часу, хоча й без урахування регіональних особливостей.

Інший американський дослідник М. Маккафрі [5] стверджував, що економічна сутність страхування полягає в розкладанні збитків, понесених однією особою, між множиною інших осіб, яким загрожує однорідна небезпека.

Головне ж значення страхування полягає в тому, що завдяки йому боротьба з непередбачуваними силами природи і наслідками спричинених нею збитків стає прогнозованою і приймає закономірний характер, що дозволяє точно встановити передбачувані витрати і врахувати їх у складі витрат.

Усуваючи шкідливі наслідки всякого роду випадків, страхування тим самим знижує ризики виробництва й збільшує господарський оборот.

Страхування передбачає перерозподіл збитку, як між територіальними одиницями, так і в часі. При цьому для ефективного територіального перерозподілу страхового фонду протягом року між застрахованими господарствами потрібні достатньо велика територія і значна кількість підлеглих страхуванню об'єктів. Тільки при дотриманні цієї умови можливий розподіл збитку від стихійних лих, що охоплюють великі території.

При цьому, у наш час сфера страхування перебуває у своєрідному положенні невизначеності, отже кожній окремій страховій компанії досить складно самостійно визначити умови надання своїх послуг як фізичним, так і юридичним особам. На фоні швидкого розвитку сучасних переробних галузей (наприклад, олійно-жирова галузь), сучасна страхова сфера має переосмислити свої пріоритети та спробувати виявити нові напрямки розвитку або посилити увагу на старих. У сучасному світі страхова компанія, як це не звучить парадоксально, є сама по собі об'єктом ризику, а тому більшість зусиль у наш час треба спрямувати на методи оцінки та зниження цих ризиків.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. У наш час науковцями ще недостатньо опрацьовані питання обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану страхового ринку України та розробка науково-методичного підходу до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України.

Виклад основного матеріалу. Спочатку слід визначити основні дефініції страхування. Поняття страхування можна трактувати двома способами: суто економічним та правовим (враховуючи те, як воно розкривається у законодавстві України). У першому випадку маємо таку дефініцію: страхування – один зі способів

охорони інтересів майнового та особистого характеру певного кола осіб (застрахованих), що зобов'язуються сплачувати внески до спеціалізованих організацій, які у разі настання зазначених у початковому договорі випадках, що призводять до небажаних наслідків, надають відшкодування витрат. Наприклад, можна застрахувати свою оселю від пожежі та сплативши страховий внесок у разі її настання отримати відшкодування збитку у розмірі, що заздалегідь оговорюється в договорі. У цьому ж випадку страхування можна розглядати як особливу форму ризик-менеджменту, адже укладаючи договір страхування та сплачуючи страховий внесок особа фактично переносить ризик певних потенційних втрат на страхову компанію.

З іншого боку, страхування (згідно Закону України «Про страхування») [6] – вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій).

Актуарні розрахунки – це розрахунки тарифних ставок у галузі страхування, що базуються на використанні апарату математичної статистики. Ці види розрахунків зазвичай використовуються у всіх сферах страхування. Вони відображаються у формалізованому вигляді, описуючи механізми утворення та використання страхового фонду страховою компанією. Актуарним розрахункам приділяють увагу при розгляді довготривалих угод з клієнтами, наприклад, страхуванні життя або певної нерухомості [1].

Необхідно також розрізняти поняття страховий тариф та страховий платіж. Страховий тариф – ставка страхового внеску з однієї страхової суми, що встановлюється на певний період страхування. Також можуть при розрахунках використовувати певний відсоток від страхової суми на встановлений період часу. Страховий платіж – обов'язковий внесок особи, що хоче застрахуватися, який окремо оговорюється договором між сторонами.

Франшиза – це певна частина збитків страхувальника, що не підлягає відшкодуванню страховиком відповідно до умов страхування. Франшиза може встановлюватися у вигляді певного відсотка від вартості застрахованого майна або в певній сумі [7]. Мається на увазі, що залежно від того, як обумовлено, франшиза може застосовуватися як до загальної вартості

застрахованого майна, так і до окремих місць вантажу. Розрізняються умовна і безумовна франшиза. При умовній франшизі страховик звільняється від відповідальності за збиток, якщо його розмір не перевищує розміру франшизи, і збиток підлягає відшкодуванню повністю, якщо його розмір перевищує франшизу. При безумовній франшизі відповідальність страховика визначається розміром збитку за мінусом франшизи. Внесення в договір страхування франшизи має на меті звільнити страховика від витрат, пов'язаних з ліквідацією дрібних збитків, оскільки у багатьох випадках такі витрати перевищують суму збитку. Крім того, франшиза зобов'язує страхувальника дбайливіше відноситися до застрахованого майна.

Далі розглянемо сучасний стан страхового ринку України за останні роки. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2017 становила 296 компаній, у тому числі СК "life" – 34 компанії, СК "non-life" – 262 компанії, (станом на 30.09.2016 – 323 компанії, у тому числі СК "life" – 43 компанії, СК "non-life" – 280 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 9 місяців 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року, кількість компаній зменшилася на 27 СК.

Обсяг валових страхових виплат у порівнянні з 9 місяцями 2017 року збільшився на 1 103,8 млн. грн. (17,6%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 1 111,1 млн. грн. (18,4%). Страхові резерви станом на 30.09.2017 зросли на 2 327,7 млн. грн. (12,0%) у порівнянні з аналогічною датою 2016 року, при цьому технічні резерви зросли на 1 772,1 млн. грн. (14,8%), а резерви зі страхування життя зросли на 555,6 млн. грн. (7,4%). У порівнянні з аналогічною датою 2016 року збільшились такі показники, як загальні активи страховиків на 1 436,6 млн. грн. (2,6%); активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів – 1 048,4 млн. грн. (3,1%) та обсяг сплачених статутних капіталів – 300,8 млн. грн. (2,4%) [8].

Далі слід спробувати виокремити сучасні економічні проблеми сфери страхування: незабезпечення страхового покриття майна, яке наразі є у якості застави в комерційному банку протягом усього періоду кредитування певного клієнта; наявність певних вимог, що висувуються податковими органами та вимагають від страховиків оподаткування курсових різниць та інвестиційного доходу (стосується компаній, що займаються страхуванням життя); недостатній державний контроль за виконанням обов'язку автовласників із страхування цивільно-правової відповідальності та придбання відповідних полісів; відсутність

ефективного регулюючого методу протидії демпінгу на ринку страхових послуг та способу перешкоджання штучному заниженню реальної платоспроможності страховиків, що негативно впливає на зазначену сферу; відсутність стійких та ефективних моделей керування страховою ставкою в умовах динамічного розвитку ринку [9].

Для вирішення останньої проблеми нами було застосовано модель нобелівського лауреату К. Ерроу [4]. У своїх економічних працях він особливу увагу приділяв моделі формування вартості страхових полісів, віддаючи пріоритет у цьому процесі клієнтові. У спрощеному вигляді цієї моделі клієнт аналізує свої ризики та зміну свого прибутку, визначаючи оптимальну суму, яку він би зміг витратити на страхування для зменшення потенційних ризиків, за рахунок чого у перспективі можна збільшити прибуток через деякий час, уникнувши неприємних наслідків непередбачуваних ситуацій.

У вітчизняній статистиці прийнято використовувати поняття «Модель Ерроу-Дебре». Вона представляє собою формалізовану статичну економічну модель загальної рівноваги при наявності досконалої конкуренції. У ній мають місце фактично дві сторони: люди-споживачі, що мають можливість безперешкодно обмінюватися економічними благами, та компанії-виробники економічних благ. Доходи останніх розподіляються між людьми, кожен з яких має право на певну часту доходу такої фірми. Дослідники К. Ерроу і Ж. Дебре [10] (а також Маккензі, який працював незалежно від них) довели наявність загальної рівноваги, тобто рівноважного вектору розподілу зазначених благ і цін.

У англомовній літературі прийнято окремо виділяти модель Ерроу, що спеціалізується на сфері страхування та використовує описані вище принципи. Таким чином, будемо розглядати їх разом, враховуючи специфіку страхової галузі та обраних сфер промисловості для дослідження.

Розглянемо математичний апарат, що використовується при розгляді моделі Ерроу. Припустимо, що дохід клієнта страхової компанії є залежним від випадкових чинників («станів природи»), кількість яких лічильна. Припускаємо також, що k -й стан природи виникає з відомою ймовірністю p_k ,

$$p_k \geq 0, k = 1, 2, \dots, \quad (1)$$

$$\sum_{k=1}^{\infty} p_k = 1, \quad (2)$$

Прагнучі зменшити ризики, клієнт укладає контракт зі страховою компанією, вартість якого складає d грошових одиниць.

Позначимо через a_k і x_k , відповідно, доходи клієнта до укладання страхового контракту і після його укладання при стані природи k . Нехай i_k – страхові виплати клієнту страховою компанією при стані природи k , E – середнє значення страхових виплат клієнту, а $\alpha = Ed^{-1}$ – коефіцієнт навантаження.

Зазначені величини зв'язані співвідношеннями.

$$x_k = a_k + i_k - d, \quad (3)$$

$$E = \sum_{k=1}^{\infty} p_k i_k, \quad (4)$$

$$E = \alpha d, \alpha \in [0, 1]. \quad (5)$$

Нехай $u(x)$ – функція корисності клієнта. Інакше кажучи, $u(x)$ – корисність доходу x .

Завдання полягає у відшуванні сукупності значень виплат $\{i_k\}$, що максимізує середнє значення корисності остаточного доходу клієнта при фіксованих значеннях E і d . Останнє означає, що фірма зацікавлена в стабілізації середніх виплат і пропонує клієнту оптимальну для нього форму страхування. Якщо позначити через $W(d, E)$ вираз $\sum_{k=1}^{\infty} p_k u(a_k - d + i_k)$, формально отримуємо задачу

$$\text{Argmax} W(d, E), \quad (6)$$

$$\{i_k\}$$

$$\text{за умов } u' > 0, \quad (7)$$

$$u'' \leq 0. \quad (8)$$

Оптимальне рішення має вигляд (див. [11, с. 36-37; 12; 13])

$$i_k = \bar{a} - a_k, k \in A, \quad (9)$$

$$i_k = 0, k \notin A, \quad (10)$$

де множина A виглядає як $A = \{k : a_k \leq \bar{a}\}$, а \bar{a} визначається з рівняння

$$\bar{a} = \frac{\sum_{k \in A} p_k a_k + E}{P(A)}, \quad (11)$$

$$P(A) = \sum_{k \in A} p_k. \quad (12)$$

Цікаво, що це рішення не залежить ні від d , ні від вигляду u .

Основні результати. У статті розглянуто підходи до обчислення франшизи, виходячи з переваг клієнта або страхової компанії, тобто, якщо відома $u(r)$ – функція корисності клієнта або $u_1(r_1)$ – функція корисності страхової компанії, і розподіл випадкової величини X – вимоги на відшкодування збитку, $X \geq 0$. Виходячи з принципу ненульової корисності, страховий внесок H визначається як розв'язок рівняння

$$E[u_1(W_1 + H - X)] = u_1(W_1), \quad (13)$$

де $E[z] = \int_{-\infty}^{+\infty} zf(z)dz,$

W_1 – початковий капітал компанії.

Ціна одного страхового поліса d – розв’язок рівняння

$$u(W - d) = E[u(W - X)], \quad (14)$$

де W – початковий капітал клієнта.

Страхова компанія пропонує підприємству часткове погашення збитків у вигляді функції $I(x), 0 \leq I(x) \leq X$ за ймовірністю. Вона обіцяє платню p (premium) таку, що $p = EI(X) \leq EX$. Підприємство натомість випадкових втрат X отримує менші втрати за розміром $X - I(X)$ за сплату страхової премії p .

Має місце теорема Ерроу [1; 4].

Теорема 1. (Ерроу, 1963). Нехай $u'(y) \geq 0, u''(y) \leq 0$ і випадкові збитки $X \geq 0$. Тоді існує функція $I^*(x)$, для якої виконані умови:

$$0 \leq I^*(X) \leq X \text{ за ймовірністю} \quad (15)$$

$$p = EI^*(X), \quad (16)$$

$$W - X + I(X) - p \leq W - X + I^*(X) - p \text{ за ймовірністю} \quad (17)$$

або

$$Eu(W - X + I(X) - p) \leq Eu(W - X + I^*(X) - p) \quad (18)$$

для будь-якої функції $I(x)$, що задовольняє умовам (15)-(16).

Функція $I^*(x)$ має вигляд

$$I^*(x) = \begin{cases} 0, & x \leq I^*, \\ x - I^*, & x > I^*, \end{cases} \quad (19)$$

де I^* визначається з умови (15) ($p > 0$ відоме).

Для подальшого дослідження важливо звернути увагу на те, функція $I^*(x)$ з теореми Ерроу є пороговою і не залежить від початкового капіталу W і функції корисності підприємства $u(y)$. Більше того, франшиза I^* обирається з умови $EI^*(X) = p$, де p встановлена страхова премія.

На рис. 1 зображено п’ять порогових функцій часткового погашення збитків $I^*(x)$, що запро-

поновані страховою компанією і погоджені з підприємствами. На рис. 1 представлено також значення функції $I_4^*(x)$ розраховане в точці EX .

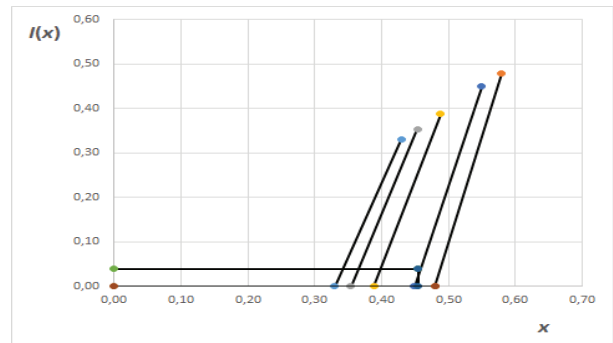


Рис. 1. Графічний приклад п’яти порогових функцій $I^*(x)$ у випадку рівномірного розподілу на інтервалі $[a; b] = [0,33; 0,58]$

Джерело: побудовано авторами

З огляду табл. 1 випливає, що між I^* і b має місце лінійна залежність.

На рис. 2. зображено прямолінійну аналітичну залежність між I^* і b (у логарифмах).

Вона має вигляд:

$$I^* = 0,75b - 0,5. \quad (20)$$

Співвідношення (20) відображає політику страхування страхової компанії. Її можна сформулювати наступним чином. Якщо випадкові збитки підприємств розподілені рівномірно і сягають не менше 10000 грошових одиниць, то можливий оптимальний розмір франшизи може сягати 75%.

Висновок. Проаналізовано сучасний стан страхового ринку України.

Встановлено умови співпадіння оптимального рівня франшизи з математичним сподіванням випадкових збитків підприємства.

Запропоновано науково-методичний підхід до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України, як складова систем управління ризиками промислових підприємств: запропоновано формулу для обчислення

Таблиця 1

Поведінка оптимального значення франшизи I^* в залежності від зміни правої точки b відрізка $[a, b]$ рівномірного розподілу

a	b	EX	$F(EX)$	p	α	I^*	% I^* (відносно b)
0	1	0,5	0,5	1	4	0,25	25
0	10	5	0,5	1	4	7	70
0	100	50	0,5	1	4	75	74,50
0	1000	500	0,5	1	4	750	74,95
0	10000	5000	0,5	1	4	7500	75
0	100000	50000	0,5	1	4	75000	75
0	1000000	500000	0,5	1	4	750000	75

Джерело: розраховано авторами

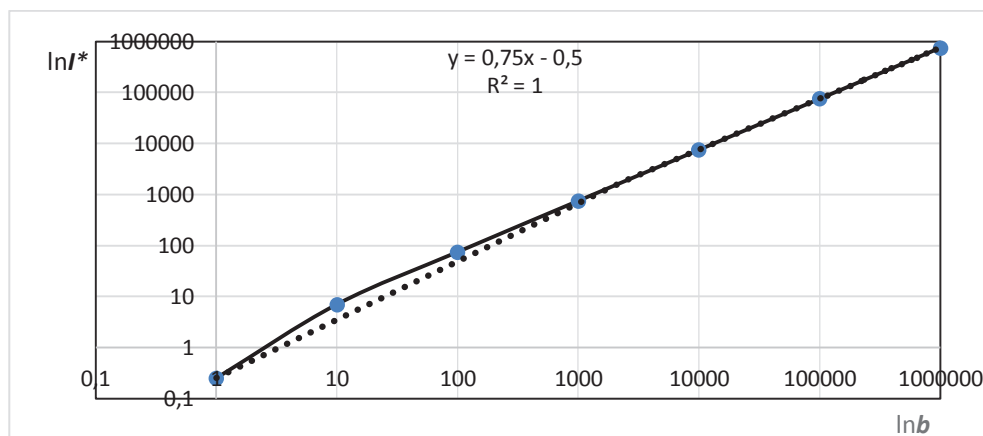


Рис. 2. Графічне зображення прямолінійної аналітичної залежності між I^* і b .
Джерело: побудовано авторами

оптимального рівня франшизи для рівномірного розподілу випадкових збитків підприємства; проаналізовано поведінку оптимального рівня франшизи у випадку зростання розміру інтервалу рівномірного розподілу випадкових збитків підприємства; отримано лінійну залежність між оптимальним рівнем франшизи і правим кінцем інтервалу рівномірного розподілу випадкових збитків підприємства.

Використання запропонованого науково-методичного підходу до обчислення оптимального рівня франшизи страховими компаніями України, дозволить оптимізувати рівень франшизи для рівномірного розподілу випадкових збитків підприємства та мінімізувати ризики самих страхувальників та вдосконалити методологію управління ризиками промислових підприємств та страхових компаній.

Список використаних джерел:

1. Ковтун І.О., Денисенко М.П., Кабанов В.Г. Основи актуарних розрахунків. Київ : «ВД «Професіонал», 2008. 480 с.
2. Borch K. Risk, Information and Insurance: Essays in the Memory / K. Borch. Springer Netherlands, 1991.
3. Borch. K. Economics of Insurance / K. Borch, A. Sandmo, K. Aase Elsevier Netherlands, 1992.
4. Arrow K. Uncertainty and the welfare economics of medical care. American Economic Review. 1963. Vol. 53(5). 941-973.
5. Dionne G., Harrington S. Foundations of Insurance Economics: Readings in Economics and Finance / G. Dionne, S. Harrington, Springer Netherlands, 1992.
6. Закон України «Про страхування» / *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1996. N 18. Ст. 78.
7. Кузьменко О.В. Економіко-математичне забезпечення функціонування перестрахового ринку : монографія. Суми : Університетська книга, 2014. 517 с.
8. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2017 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_III_kv_2017.pdf
9. Мних М. Стратегія діяльності страхової компанії. *Економіка. Фінанси. Право*. 2004. № 1. С. 23–25.
10. Debreu G., Random Walk and Life Philosophy, Eminent Economists: Their Life Philosophies, Cambridge University Press, 1992.
11. Олійник В.М. Економіко-математичне моделювання в розвитку страхування та управлінні страховими тарифами : монографія. Суми : Університетська книга, 2014. 366 с.
12. Посохов І.М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій : монографія. Харків : ПВПП «Слово», 2014. 499 с.
13. Posokhov, I. (2013). Regulatory framework of the financial and economic indicators for risk analysis of corporate activity. *Economic Annals-XXI*, 7-8, 46-49.

Смирнова Н.В.кандидат економічних наук, викладач
Криворізького коледжу
Національного авіаційного університету**Smirnova Nadiya**

Krivoy Rog College of National Aviation University

**ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ:
ОСОБЛИВОСТІ І ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ****ORGANIZATIONAL CULTURE OF DOMESTIC ENTERPRISES:
PECULIARITIES AND WAYS OF IMPROVEMENT**

Дана стаття присвячена висвітленню особливостей організаційної культури вітчизняних підприємств та пошуку варіантів покращення її стану. Світовою практикою господарювання доведено, що найкращих результатів досягає те підприємство, яке має достатньо високий рівень розвитку організаційної культури, що проявляється у позитивному іміджі компанії, довірі до неї зі сторони споживачів, високій якості продукції, виготовленої висококваліфікованим персоналом. Ситуація ж, що склалася на вітчизняному ринку, свідчить зовсім про інше. Низький і середній рівень кваліфікації працівників на фоні панування атмосфери безкарності за часткове ухиляння від виконання посадових обов'язків і висування керівництвом різних вимог до фахівців однієї кваліфікаційної категорії дає відповідні результати. Отже, з метою покращення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств слід вдосконалювати їх організаційну культуру.

Ключові слова: підприємство, організаційна культура, підлеглий, організація, Корпоративний кодекс, посадова інструкція.

Данная статья посвящена освещению особенностей организационной культуры отечественных предприятий и поиска вариантов ее улучшения. Мировой практикой хозяйствования доказано, что наилучших результатов достигает то предприятие, которое имеет достаточно высокий уровень развития организационной культуры, что проявляется в позитивном имидже компании, доверии к ней со стороны потребителей, высоком качестве продукции, изготовленной высококвалифицированным персоналом. Ситуация же, что сложилась на отечественном рынке, свидетельствует совсем о другом. Низкий и средний уровень квалификации работников на фоне господствования атмосферы безнаказанности за частичное уклонение от выполнения должностных обязанностей и предъявления руководством различных требований к специалистам одной квалификационной категории дает соответствующие результаты. Итак, с целью улучшения конкурентоспособности отечественных предприятий следует улучшить их организационную культуру.

Ключевые слова: предприятие, организационная культура, подчиненный, организация, Корпоративный кодекс, должностная инструкция.

This article is devoted to the description of features of organizational culture of the domestic enterprises and search of options of improvement of its state. By world practice of managing it is proved that the best results are achieved by that enterprise which has rather high level of organizational culture. It is shown in positive image of the company, trust to it from consumers, high quality of products which were manufactured by highly skilled personnel. The situation which developed in the domestic market, testifies to absolutely another. Workers have the low and average level of qualification. Heads impose various requirements to workers of one qualification category. All this occurs against the background of partial impunity for non-performance of functions. All this brings the corresponding results. So, for the purpose of improvement of competitiveness of the domestic enterprises it is necessary to improve their organizational culture. It is possible to reach it by means of creation of the all-industry list of rules of conduct at the enterprises, namely, the Corporate code. This document has to consider requirements to employees of the separate industry according to their qualification, experience, educational and qualification level. It also has to contain the mission of the enterprise, information on the system of awarding and penalties, conditions of enrollment and dismissal of employees, rules of the organization of working process, including regulations of working hours, the system of compensation, development, training and certification of personnel. Administration of the enterprise makes corresponding changes to duty regulations of employees having received this document from the profile ministry. The corporate code and its more expanded version – duty regulations are obligatory to performance at the enterprise.

Key words: enterprise, organizational culture, subordinate, organization, Corporate code, duty regulations.

Постановка проблеми. На даний час за умов жорстокої конкуренції між товаровиробниками (надавачами послуг) на перше місце виходить не тільки якість вироблених товарів (наданих послуг), але й загальний імідж підприємства, що є проявом його організаційної культури. Господарючі суб'єкти, окрім банків і інших фінансових установ, переважно мають низький або задовільний рівень організаційної культури, що є свідченням недосконалості керівництва ними, що, відповідно, потребує покращення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попри велику значущість питання щодо покращення організаційної культури вітчизняних підприємств, на даний час ще не сформовано єдиного погляду на цей процес. Так, Шевченко В.С. [4] вважає, що вирішальним при цьому має стати взаємодія трьох компонентів: персоналу, підбраного згідно вимог підприємства, адміністрації та культурної адаптації нових учасників трудового колективу. Коваленко О.В. [1] умови формування організаційної культури підприємства пов'язує зі зміною способу мислення, покращенням системи цінностей та іміджу менеджера. П'ятницька Г. [3] надає перевагу багатофакторному підходу до покращення організаційної культури підприємства.

Метою дослідження є опис поточного стану і знаходження шляхів покращення організаційної культури вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми живемо у надзвичайно мінливому світі, адаптація до умов якого відбувається впродовж всього нашого життя. Людина є істотою не тільки суто біологічною, що не відрізняє її від навколишнього тваринного світу, а в першу чергу соціальною і економічною, такою, що пристосовує і перебудовує навколишній простір під свої власні матеріальні інтереси. Так, у науковому середовищі вже давно використовується словосполучення «*Homo economicus*», тобто людина економічна. Для свого буденного життя ми змушені купляти товари, які поряд з тим хтось інший виготовив, тобто вступати в економічні відносини, формуючи тим самим елементи економічної системи, найголовнішим в якій є її первинна ланка, а саме підприємство. За умови змішаної економічної системи і розвинутої конкуренції, кожна господарююча одиниця змушена підлаштовуватися під змінні умови ринку, систематично вдосконалюючи якість товару через покращення складових елементів внутрішнього середовища, що, в кінцевому підсумку, підвищить її прибутковість. Одним з найголовніших складових внутрішнього середовища є персонал, а саме його здатність виконувати відповідні операції, використовуючи при цьому набуті знання,

вміння і навички. Чому саме персонал? Тому що наявність сучасної техніки, високоякісної сировини і матеріалів, алгоритмів організації виробничого процесу не визначає ефективність кінцевого результату, оскільки об'єднати ці виробничі елементи у єдиний процес повинен саме висококваліфікований персонал під відповідним керівництвом.

Тобто, в значній мірі можна стверджувати, що якість кінцевого виробництва підприємства залежить від його організаційної культури, а саме історично сформованих вимог і правил його пристосування до зовнішнього середовища на основі розподілу і формування відносин між працівниками.

До речі, слід зазначити, що рівень організаційної культури напряму визначає ефективність і прибутковість підприємства. Сама ж вона у більшій мірі залежить від моральних якостей працівників, які, в свою чергу, створюють всі інші її складові елементи, а саме, стиль керівництва, субординацію між працівниками, колективізм чи індивідуалізм підлеглих, їх ставлення до змін, лояльність, дотримання норм етики. Дані елементи мають тенденцію набувати стійкості у свідомості і діяльності працівників і з часом формують філософію організації [3].

Нажаль, у нас не існує єдиного зразка, еталонної моделі організаційної культури з послідовним механізмом її реалізації. На більшості вітчизняних підприємств переважає бюрократичний тип організаційної культури, що виявляється у чіткому протоколюванні і формальній оцінці результатів діяльності працівників, концентрації влади в руках керівництва, позбавленні підлеглих права на ініціативу, що є недоліком, але в цілому забезпечує стабільність роботи. Натомість, досить негативним явищем є поєднання вище зазначеної організаційної культури з її опікунським типом, який характеризується формуванням згуртованості колективу через створення атмосфери свята, виокремленням «бажаних» і «не бажаних» співробітників, виробленням псевдоправил і ієрархії поведінки в колективі, вигадуванням додаткових обов'язків, що відволікають від основних. Але тут виникає логічне питання, як можна поєднати не поєднувальне? Так, адміністрація підприємства, що, до речі, є природним, використовує бюрократичний тип організаційної культури, в той час, як низка лінійних менеджерів (начальників структурних підрозділів) з метою «згуртування» колективу іноді забувають про відповідальність, влаштовуючи корпоративи на робочому місці або ж подаючи на преміювання «найкращих» працівників, які не становлять особисто для них ніякої загрози. Саме така поведінка керівництва є хорошим

підґрунтям для розвитку конфліктів, яких за бюрократичного типу бути не повинно. У таких умовах колектив підприємства фактично поділяється на дві неформальні групи: ті, що дотримуються встановлених вимог і правил, і ті, для кого ці правила не писані. Не про яку злагожену роботу тут не може йти мова. Часто в таких організаціях спрацьовує негласний принцип: «найкращий працівник – найслабший працівник», оскільки він не задасть зайвих питань, не буде займатися саморозвитком, через що його можуть підвищити. В даному випадку створюється ситуація, при якій бюрократичний керівник керує проблемним колективом.

В той самий час, в світі переважає праксеологічний тип організаційної культури, заснований на розумній владі керівника, що полягає у залученні працівників до прийняття управлінських рішень, загальнофірмовому порядку і дисципліні, індивідуальній оцінці якості роботи працівника, ставці на ґрунтовні професійні знання співробітників.

Відносно ж нашого випадку слід зазначити, що поєднання не поєднувальних бюрократичного і опікунського типу організаційної культури є наслідком тривалого пригнічення у працівників почуття гідності, відповідальності за власні дії, що настільки вкоренилося у свідомість поколінь, що стало елементом спадкової поведінки. Але за умов змішаної економіки при переважанні її ринкової складової стає недостатнім машинального виконання вказівок керівництва, оскільки всі мають здатність припускатися помилок; не доцільним також є ухиляння працівників від виконання посадових обов'язків, так як рано чи пізно система викине атавізми минулого. До речі, не абияким цікавим фактом є те, що низка наших співвітчизників, що мали доволі пристойні робочі місця і оплату праці, але не занадто добре ставлення до виконання посадових обов'язків, виїжджаючи за кордон, виявляють там, що доволі дивно для них, велике бажання працювати на благо інших країн. Що можна сказати про їх моральний рівень? Зокрема, така ситуація спостерігається у металургії, будівництві, сільському господарстві, туризмі, що є свідченням низької організаційної культури у даних галузях.

Це занадто складне і багатогранне питання, вирішення якого потребує системного підходу, в центрі якого має бути конкретний працівник, а точніше сказати, його менталітет, оскільки не можна порівнювати результати роботи нашого співвітчизника, німця і японця. Змінити свідомість дорослої людини не можливо, оскільки ми, як особистість, формуємося до 11 років і на цей процес безпосередньо впливають батьки і найближче оточення. Натомість, можна вне-

сти корективи у поведінку людини-працівника, розробивши відповідні правила взаємовідносин на підприємстві, систему заохочень і покарань, спрямовану на викоренення стереотипів мислення, що передаються у спадок на підсвідомому рівні, адже відомо, що персонал краще розуміє штрафи і дисциплінарні стягнення.

Отже, з метою покращення рівня організаційної культури вітчизняних підприємств пропонується розроблення єдиного галузевого Корпоративного кодексу – невеликого документу обсягом 5–10 сторінок, що містив би інформацію стосовно особливостей організації управлінської діяльності на підприємстві, а саме, чітко прописані:

- місію підприємства і основні завдання його діяльності;
- порядок і умови прийняття претендентів на вакантні посади;
- умови звільнення працівників;
- правила організації робочого процесу (тривалість робочого тижня, доби, обідньої перерви, дрес-код, заборона паління і вживання спиртних напоїв на території підприємства, правила поведінки на робочому місці, матеріальна відповідальність, дисциплінарні стягнення за невиконання посадових обов'язків);
- права і обов'язки працівників відповідної посади і кваліфікаційної категорії;
- систему оплати праці;
- умови розвитку, навчання та атестації персоналу.

Дані правила мають відповідати чинній нормативно-правовій базі України щодо гарантії зайнятості, відпочинку, навчання і розвитку персоналу, оплати праці.

Так, профільне міністерство розробляє Корпоративний кодекс і надсилає його на підприємство. Адміністрація підприємства на його основі вносить відповідні зміни до посадових інструкцій працівників. При цьому самі посадові інструкції мають бути не іменними, що передбачає диференціацію повноважень і відповідальності осіб на одному рівні управління, а складеними на конкретну посаду з урахуванням кваліфікації працівника. Після надходження на підприємство Корпоративного кодексу і внесення відповідних змін до посадових інструкцій, працівників підпис ознайомлюють з їх змістом.

Загальну ж схему впровадження Корпоративного кодексу можна представити у вигляді алгоритму, наведеному на рис. 1.

В свою чергу, поведінка кожного працівника буде відкоригована адміністрацією підприємства, а не лінійними менеджерами, і підпорядкована загальноорганізаційним інтересам.

Отже, впровадження Корпоративного кодексу:



Рис. 1. Алгоритм впровадження корпоративного кодексу на підприємстві

Джерело: розроблено автором

- надасть можливість змінити загальноколективну свідомість на підприємстві, спрямувавши її у необхідне керівництву русло;
- забезпечить більш відповідальне ставлення працівників до виконуваних обов'язків;
- виключить можливість адміністрації (лінійних менеджерів) вигадувати додаткові

обов'язки для підлеглих, виконання яких відволікатиме їх від основної діяльності;

- створить однакові умови для розвитку творчих можливостей, адекватної оцінки результатів діяльності, розподілу повноважень і відповідальності між працівниками підприємства окремо взятої галузі народного господарства;

- встановить систему штрафів і дисциплінарних стягнень за недоотримання правил поведінки і не виконання посадових обов'язків;

- чітко визначить ділянку повноважень і обов'язків для кожного працівника;

- надасть можливість новим працівникам більш швидко пройти процес соціалізації на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження.

Доведено, що організаційна культура підприємства прямо пропорційна його іміджу і рівню прибутковості. З її підвищенням відповідні показники зростатимуть. Досягти цього, в свою чергу, можна за рахунок впровадження єдиного галузевого Корпоративного кодексу, який би враховував всі можливі нюанси взаємовідносин на підприємстві, виключаючи при цьому використання опікунського типу організаційної культури, надаючи перевагу саморозвитку, підвищенню кваліфікації, ініціативності працівників, усіляко підтримуючи їх бажання до здобуття нових знань, умінь і навичок.

Тобто, впровадження Корпоративного кодексу створює умови для різностороннього і повноцінного розвитку працівника як Homo economicus.

Список використаних джерел:

1. Коваленко О.В., Зеркаль А.В. Формування організаційної культури промислових підприємств. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Економіка і менеджмент 2017: перспективи інтеграції та інноваційного розвитку», 23–24 березня 2017 р., Т. 8. Дніпро, 2017, С. 30–33.
2. П'ятницька Г., Гайдай Ю., Предеїн А. Управління розвитком організаційної культури підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2013. № 3. С. 17–31.
3. Савчук Л. Розвиток корпоративної культури в Україні. *Персонал*. 2005. № 5. С. 86–89.
4. Шевченко В.С. Шляхи підвищення корпоративної культури підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 514–519.

Сосновська О.О.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та економіки
Київського університету імені Бориса Грінченка**Sosnovska Olha**

Borys Grinchenko Kyiv University

СИСТЕМА ІНФОКОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

SYSTEM OF INFOCOMMUNICATION SUPPORT OF BUSINESS COMMUNICATIONS

У статті запропоновано систему інфокомунікаційного забезпечення, що складається із взаємопов'язаних структурних елементів, ефективна взаємодія яких спрямована на створення інформаційного продукту для розробки та реалізації управлінських рішень в системі економічної безпеки підприємств зв'язку. Зазначено, що інформаційне забезпечення підприємств зв'язку має на меті задоволення потреби в інформаційних ресурсах, які являють собою сукупність внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків, необхідних для забезпечення безперервного процесу управління ризиками в системі економічної безпеки підприємств. Обґрунтовано, що вирішення проблеми раціональної організації руху інформаційних потоків неможливе без створення дієвого комунікаційного забезпечення, основним призначенням якого є активізація необхідного і достатнього інформаційного обміну між структурними підрозділами підприємства та його зовнішнім середовищем в процесі реалізації комунікаційного процесу. Доведено, що впровадження запропонованої системи інфокомунікаційного забезпечення підприємств зв'язку буде сприяти організації їх внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків на основі ефективної комунікаційної взаємодії суб'єктів управління для створення якісного інформаційного продукту та його використання в процесі реалізації етапів управління ризиками підприємств.

Ключові слова: інформаційний продукт, інформаційне забезпечення, інформаційна система, інформаційні технології, комунікаційне забезпечення, підприємства зв'язку.

В статье предложена система инфокоммуникационного обеспечения, которая состоит из взаимосвязанных структурных элементов, эффективное взаимодействие которых направлено на создание информационного продукта для разработки и реализации управленческих решений в системе экономической безопасности предприятий связи. Отмечено, что целью информационного обеспечения предприятий связи является удовлетворение потребности в информационных ресурсах, которые представляют собой совокупность внутренних и внешних информационных потоков, необходимых для обеспечения непрерывного процесса управления рисками в системе экономической безопасности предприятий. Обосновано, что решение проблемы рациональной организации движения информационных потоков невозможно без создания действенного коммуникационного обеспечения, основным назначением которого является активизация необходимого и достаточного информационного обмена между структурными подразделениями предприятия и его внешней средой в процессе реализации коммуникационного процесса. Доказано, что внедрение предложенной системы инфокоммуникационного обеспечения предприятий связи будет способствовать организации их внутренних и внешних информационных потоков на основе эффективного коммуникационного взаимодействия между субъектами управления для создания качественного информационного продукта и его использования в процессе реализации этапов управления рисками предприятий.

Ключевые слова: информационный продукт, информационное обеспечение, информационная система, информационные технологии, коммуникационное обеспечение, предприятия связи.

Priority functional component of the economic security of communication companies is information security, the appropriate level of which provides optimization of information risks. Therefore, the purpose of the study is to develop an infocommunication system for improving the quality of management decision making and the level of information security business communications. The article proposes a system of infocommunication support consisting of interconnected structural elements, the effective

interaction of which is aimed at creating an information product for the development and implementation of managerial decisions in the system of information security business communications. It is noted that the information support of communication companies is aimed at satisfying the need for information resources, which are the basis for the adoption of management decisions and represent a set of information flows necessary for ensuring the continuous process of risk management in the system of economic security of enterprises and achieving its target benchmarks. Sources of information flows are the internal information environment of a particular enterprise and any external information resources in the field of communication and information. It is proved that the important structural component of the information support business communications is an information system, the realization of which functions is impossible without the use of innovative information technology for obtaining information of a new quality about the state of the object, process or phenomenon. It is substantiated that solving the problem of rational organization of traffic of information flows is impossible without creating effective communication support, the main purpose of which is to activate the necessary and sufficient information exchange between the structural divisions of the enterprise and its external environment in the process of implementing the communication process. It is generalized that the practical implementation of the proposed system of infocommunication support of communication enterprises will facilitate the organization of their internal and external information flows on the basis of effective communication interaction between the subjects of management and the creation of quality information product.

Key words: information product, information support, information system, information technology, functional subsystems, business communications.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку інформаційного суспільства пріоритетним напрямком удосконалення управлінської діяльності підприємств зв'язку та підвищення рівня їх інформаційної безпеки є формування ефективної системи інфокомунікаційного забезпечення. Адже в сучасному бізнес-середовищі інформація та комунікації є вирішальними конкурентними факторами, які є основою реалізації багатьох бізнес-процесів та домінантами для прийняття управлінських рішень. Це безумовно залежить від професіоналізму і компетенції менеджерів, їх здатності приймати нестандартні рішення та реалізовувати управлінські процедури, що зумовлено трансформацією завдань і функцій управління підприємством у сучасних економічних процесах. Проте визначальним фактором щодо прийняття якісного управлінського рішення є наявність необхідного інфокомунікаційного забезпечення, що синтезує дві складові – інформаційне забезпечення (сукупність інформаційних ресурсів щодо стану внутрішніх процесів на підприємстві та його зовнішнього бізнес-оточення) та комунікаційне забезпечення (взаємодія між економічними суб'єктами в процесі обміну вхідними та вихідними інформаційними потоками).

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми інфокомунікаційного забезпечення в управлінні стали предметом дослідження таких вітчизняних та зарубіжних вчених як М. Є. Адамів, Т. І. Алачева, Л. В. Балабанова, М. П. Бутко, В. В. Виноградов, О. І. Волот, О. Є. Гудзь, Г. М. Захарчин, П. В. Іванюта, О. В. Кліменко, І. В. Кноррінг, Б. Райан, Л. Ю. Сагер, О. О. Шубін та інші. Проте до теперішнього часу особливостям інфокомунікаційного забезпечення діяльності підприємств зв'язку приділено недо-

статню увагу в теоретичному та практичному аспектах. Отже, своєчасною стає необхідність вдосконалення та впровадження нових наукових підходів та практичних рекомендацій щодо удосконалення системи інфокомунікаційного забезпечення підприємств зв'язку для підвищення рівня їх інформаційної безпеки як базової функціональної підсистеми економічної безпеки.

Метою дослідження є розробка системи інфокомунікаційного забезпечення для підвищення якості прийняття управлінських рішень та рівня інформаційної безпеки підприємств зв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Можна стверджувати, що ефективність використання інфокомунікаційного забезпечення визначає результативність реалізації тактичних завдань та стратегічних цілей розвитку підприємства. При цьому досягнення бажаних цілей управління бізнес-процесами підприємства здійснюється в процесі активізації управлінських впливів, основною формою прояву яких є розробка та реалізація управлінських рішень – процес цілеспрямованого впливу на об'єкт управління, що відбувається в результаті аналізу достовірних даних для досягнення поставленої мети.

З огляду на вищезазначене, система інфокомунікаційного забезпечення підприємств зв'язку складається із взаємопов'язаних структурних елементів, ефективна взаємодія яких спрямована на створення інформаційного продукту для розробки та реалізації управлінських рішень в системі економічної безпеки підприємства (рис. 1). Досягнення відповідних критеріїв достовірності, об'єктивності, раціональності, оперативності та гнучкості даної системи

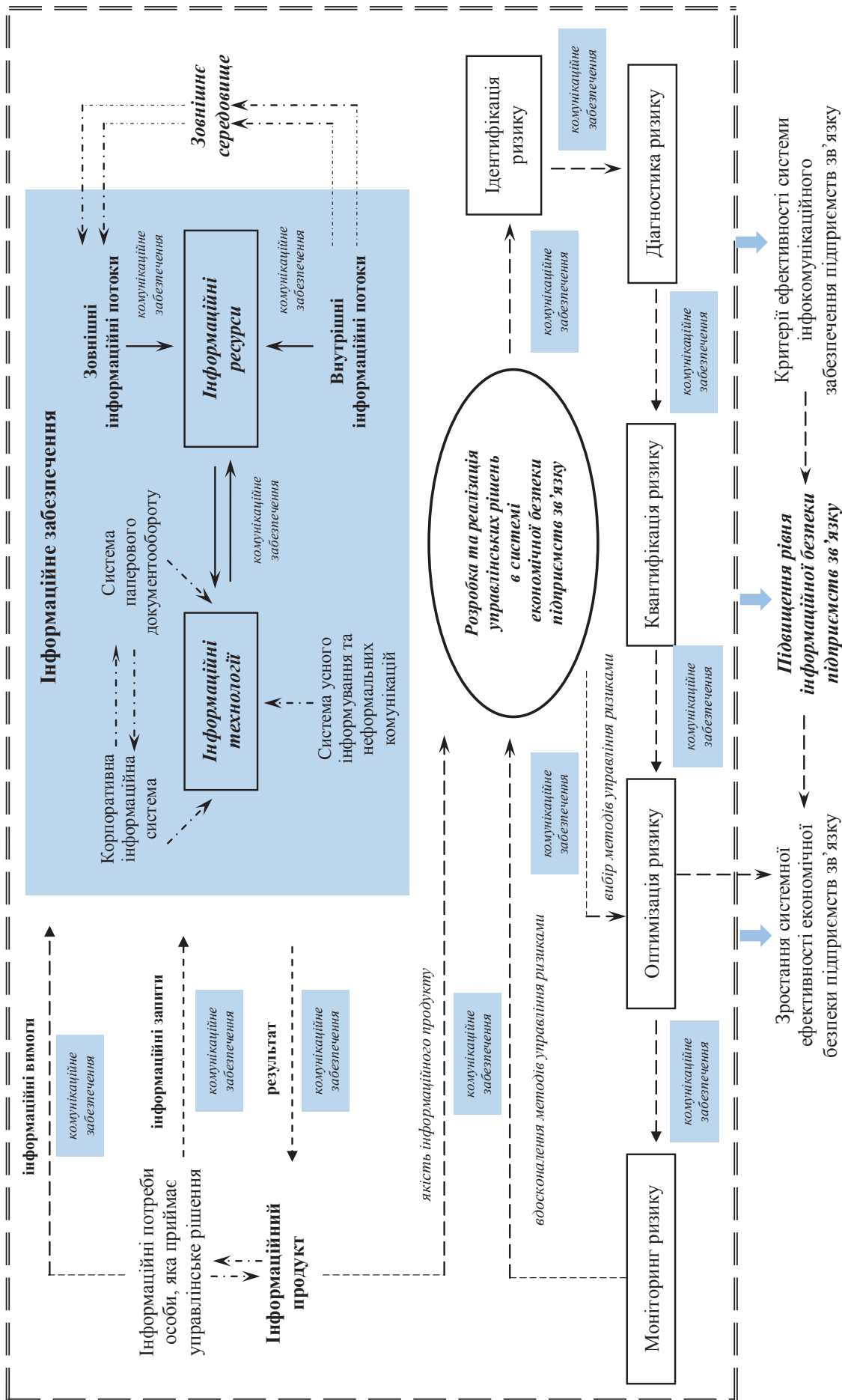


Рис. 1. Система інфокомунікаційного забезпечення підприємств зв'язку

буде сприяти підвищенню рівня інформаційної безпеки підприємств зв'язку та відповідному зростанню системної ефективності їх економічної безпеки [1].

Першою структурною складовою інфокомунікаційного забезпечення підприємств зв'язку є інформаційне забезпечення, що у загальному розумінні трактується як сукупність структурованих баз даних у вигляді документів, нормативно-законодавчої бази, вербальної та невербальної, кількісної та якісної інформації, що виступають базисом для прийняття управлінських рішень. Слід зазначити, що особлива роль інформації в діяльності сучасних підприємств зв'язку обумовлена їх безпосередньою участю у будь-яких економічних процесах та постійно зростаючим рівнем інформатизації ринкового середовища. За даних умов інформація і взаємопов'язані її форми є основою інформаційного забезпечення діяльності даних підприємств, від використання якої залежить можливість формування та подальшого нарощування потенційних інформаційних ресурсів.

Основним призначенням інформаційного забезпечення є можливість аналізу, систематизації та структуризації даної інформації для створення необхідного інформаційного продукту. У контексті управління інформаційне забезпечення являє собою інструмент регулювання, що відповідає за своєчасне надходження актуальної та вірогідної інформації, а також сприяє її ефективній циркуляції від управлінців до виконавців.

Враховуючи концептуальні засади даного дослідження, інформаційне забезпечення підприємств зв'язку має на меті задоволення потреби в інформаційних ресурсах, які є основою прийняття управлінських рішень та являють собою сукупність інформаційних потоків, необхідних для забезпечення безперервного процесу управління ризиками в системі економічної безпеки підприємств та досягнення її цільових орієнтирів.

Джерелами виникнення інформаційних потоків є внутрішнє інформаційне середовище конкретного підприємства та будь-які зовнішні інформаційні ресурси у сфері зв'язку та інформатизації. Слушно зазначити, що аналіз сучасних досліджень щодо інформаційного забезпечення реалізації бізнес-процесів на підприємствах, свідчить про вагомую роль якості управлінської інформації, визначальними характеристиками якої є актуальність, об'єктивність, релевантність, репрезентативність, своєчасність, повнота, доступність, точність тощо.

Вхідні та вихідні інформаційні потоки мають бути деталізовані та структуровані за функці-

ональними підсистемами економічної безпеки підприємств зв'язку, що забезпечує оперативність доступу до необхідних інформаційних ресурсів та підвищує ефективність їх використання. Проте дослідження переконує, що сьогодні більшість внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків на підприємствах мають стихійний і безсистемний характер, що призводить до інформаційної невизначеності, яка проявляється у відсутності належного аналізу існуючої інформації та її обмеженого використання в процесі розробки та прийняття управлінських рішень.

Вирішення вищезазначеної проблеми є можливим за умови створення якісної інформаційної системи, що являє собою середовище зберігання та обробки внутрішньої та зовнішньої інформації, використання якої дозволяє користувачам здійснювати предметний пошук та аналіз необхідної інформації для своєчасного прийняття управлінських рішень. Основною метою функціонування інформаційної системи на підприємстві є створення інформаційного продукту – кінцевого інформаційного ресурсу, що виникає в процесі обробки внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків для задоволення інформаційних потреб особи, яка приймає управлінське рішення.

Як відомо, реалізація функцій інформаційної системи є неможливою без використання необхідної інформаційної технології, оскільки прийняття ефективних управлінських рішень вимагає обробки великих масивів інформації, що неможливе без залучення спеціальних технічних засобів. Сучасні інформаційні технології дозволяють створювати, зберігати, переробляти і забезпечувати ефективні способи подання інформації споживачеві та є необхідними засобами для підвищення інформаційної безпеки підприємств. Застосування новітніх засобів зв'язку, передачі інформації, баз даних, системних і прикладних програм буде сприяти збільшенню вірогідності збереження інформаційних ресурсів підприємств в умовах поширення кіберзлочинів та інших інформаційних ризиків.

Аналіз літературних джерел дозволяє визначити інформаційну технологію як сукупність процесів щодо використання програмно-технічних засобів та методів накопичення, опрацювання і передачі первинної інформації для отримання інформаційного продукту – інформації нової якості про стан об'єкта, процесу або явища. Основною метою інформаційної технології вважається повне і своєчасне задоволення інформаційних потреб користувачів. Існує думка, що інформаційні технології – це унікальний інноваційний засіб управління інфор-

мацією, що допомагає керівникам, інженерам, технологам, фінансистам, юристам та іншим фахівцям управляти будь-якими бізнес-процесами підприємства.

Слід зазначити, що основними вимогами до інформаційних технологій корпоративних систем на підприємствах є можливість зберігання великих обсягів інформації, яка є різною за форматом і способом відображення інформації; забезпечення засобами ефективного пошуку необхідної інформації в базах даних; забезпечення доступу багатьох користувачів до ресурсів інформаційної системи; можливість інтеграції в загальнодержавні інформаційні системи і системи міжнародного обміну інформацією. При цьому основними критеріями якості інформаційних технологій для впровадження на підприємствах зв'язку є їх доцільність (відповідність основним цілям, завданням та функціям процесів управління), надійність (здатність зберігати задані технічні характеристики протягом встановленого періоду часу) і раціональність (перевищення граничної вигоди від використання інформаційної технології над витратами від її впровадження).

Слушно зазначити, що у загальній концепції інформаційної технології є діалектичний взаємозв'язок – розвиток інформаційної технології вимагає вдосконалення засобів, які її забезпечують і, навпаки, поява певних засобів вимагає створення нових прийомів та методів. Під час впровадження нової інформаційної технології на підприємстві необхідно оцінити ризик відставання від конкурентів у результаті її неминучого старіння, тому що інформаційні продукти, як ніякі інші види матеріальних товарів, мають надзвичайно високу здатність замінюватись новими видами або версіями. Це пов'язано з недосконалістю технічних засобів, а також відсутністю або слабкою розробкою методології використання інформаційної технології [2]. У цьому зв'язку однією з найважливіших вимог до методології проектування інформаційної технології є забезпечення динамічності її структури та функцій. Отже, значний інтерес становить визначення інваріантів технологій, тобто опорних структур даних і процесів, які можуть бути доволі стабільними властивостями і характеристиками гнучкої інформаційної технології. Очевидно, що це вимагає глибокого вивчення можливостей як сучасних і перспективних засобів обчислювальної техніки і програмного забезпечення, так і технологічних процесів в певній предметній області та їх технічного оснащення [3; 4].

Вирішення проблеми раціональної організації руху інформаційних потоків неможливе без створення на підприємстві дієвого комунікацій-

ного забезпечення, основним призначенням якого є активізація необхідного і достатнього інформаційного обміну між структурними підрозділами підприємства та його зовнішнім середовищем в процесі реалізації комунікаційного процесу. А саме забезпечення ефективного обміну інформацією між суб'єктами та об'єктами управління, налагодження міжособистісних відносин в процесі обміну інформацією, створення інформаційних каналів для обміну інформацією, а також регулювання та раціоналізація інформаційних потоків. При цьому має забезпечуватись достатня швидкість обміну інформацією, мінімальні витрати на її передачу та необхідний рівень захисту конфіденційних даних.

До основних складових комунікаційного забезпечення підприємств зв'язку можна віднести соціально-економічну та технологічну складову, кожна з яких наділена своїми унікальними характеристиками. Так, соціально-економічна складова комунікаційного забезпечення є безумовно важливою, оскільки неможливо досягти повної автоматизації обміну інформацією без залучення персоналу підприємства. За даних умов набувають значення такі характеристики цієї складової як кваліфікація персоналу (освіта, стаж роботи, підвищення кваліфікації), його володіння інфокомунікаційними технологіями (знання ПК, пакетів прикладних програм, операційних систем), психологічні особливості (адаптивність, готовність до змін, лояльність, сприйняття корпоративних цінностей, відкритість, комунікабельність, відповідальність), соціальні взаємодії (конфліктність, зворотній зв'язок, схильність до командної роботи), управлінські компетенції (лояльність до керівництва, усвідомленість цілей, ініціативність, здатність до організації процесів управління). Технологічна складова комунікаційного забезпечення є її інструментальною частиною, яка забезпечує автоматизацію обміну інформацією. Основними елементами є апаратне забезпечення (кількість та якість комп'ютерного забезпечення, ступінь його завантаження, фондівіддача), програмне забезпечення, канали комунікацій (види, швидкодія, складність та пропускна здатність комунікаційної структури), системи обробки інформації (інформаційні технології) тощо [5].

Варто зазначити, що саме комунікаційне забезпечення підприємств зв'язку відіграє провідну роль у їх ефективному функціонуванні та розвитку, адже якість обміну інформацією може прямо вплинути на формулювання цілей організації та ступінь їх реалізації, а відтак вплинути і на подальший характер внутрішніх та зовнішніх взаємовідносин підприємства. Перешкодами

побудови якісного комунікаційного забезпечення є безліч бар'єрів як особового характеру (індивідуальне сприйняття та інтерпретація змісту інформації, труднощі в отриманні зворотного зв'язку, обмеженість інформаційної ємкості сприйняття), так і різноманітні організаційні та технічні проблеми (спотворення змісту повідомлення, інформаційне перевантаження існуючої системи комунікацій, невідповідність способу передачі інформації її сприйняттю, некомпетентність працівників, неефективність організаційної структури тощо).

Відповідно для мінімізації впливу чи подолання кожного із зазначених бар'єрів існують певні заходи, застосування яких має бути комплексним та враховувати особливості всіх учасників комунікаційного процесу, а саме: впровадження, заміна або модернізація інформаційної системи управління підприємством або її окремих модулів, удосконалення та модернізація технічної інфраструктури комунікацій та програмного забезпечення, удосконалення інформаційного забезпечення діяльності підприємства, розроблення або вдосконалення зовнішньої та внутрішньої комунікаційної стратегії, підвищення комунікаційної грамотності працівників, удосконалення організаційної структури управління підприємства та забезпечення її комунікаційної гнучкості [6]. При цьому основними характеристиками якісної комунікації є залучення персоналу підприємства до процесу комунікаційної взаємодії, їх готовність до співпраці та здатність обробки великих інформаційних масивів, наявність неформального

характеру комунікацій, використання ефективних комунікаційних технологій, налагодженість комунікаційної структури, сприятливий соціально-психологічний клімат та своєчасність розповсюдження інформації [7].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє узагальнити, що інфокомунікаційне забезпечення охоплює організацію інформаційних потоків щодо збирання, зберігання, оновлення, переробки та передачі управлінської інформації для ідентифікації зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства як об'єкта управління, створення інформаційного продукту та підвищення обґрунтованості управлінських рішень. Отже, сутність інфокомунікаційного забезпечення підприємств зв'язку можна визначити як просторово-часове інтегрування засобів комунікацій та інформаційних технологій задля своєчасного генерування управлінським персоналом нової релевантної інформації для прийняття якісних управлінських рішень щодо оптимізації ризиків в системі економічної безпеки підприємств зв'язку. Впровадження запропонованої системи інфокомунікаційного забезпечення підприємств зв'язку буде сприяти організації їх внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків на основі ефективної комунікаційної взаємодії суб'єктів управління для створення якісного інформаційного продукту та його використання в процесі реалізації етапів управління ризиками підприємств, а також досягнення цільових орієнтирів їх функціонування.

Список використаних джерел:

1. Сосновська О.О. Інформаційна безпека як стратегічна складова економічної безпеки підприємства / Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 28-29 вересня 2018 р.). Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2018. С. 77–80.
2. Кліменко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку [Текст]: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку [Текст]: підручник / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук; За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. 2-ге вид., перероб. та доп. Житомир : ПП Рута, 2002. 544 с.
4. Іванюта П.В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті [Текст]: навч. посіб. Мін-во освіти і науки України, Державний комітет статистики України, Державна академія статистики, обліку та аудиту, Полтавська філія. Київ : ЦУЛ, 2007. 180 с.
5. Міронова Ю.В., Кухар А.В., Роїк О.М., Кагляк О.О. Пріоритетні напрямки вдосконалення комунікаційних процесів на вітчизняному підприємстві *Економічний простір*. 2016. № 109. С. 193–206.
6. Сагер Л.Ю. Науково-методичні аспекти управління комунікаціями на промисловому підприємстві. *Маркетинг та менеджмент інновацій*. 2012. № 4. С. 66–73.
7. Панченко В.А. Комунікаційні процеси в ефективному управлінні персоналом. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2016. № 30. С. 147–154.

Шира Т.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Української академії друкарства

Shira Taras

Ukrainian Academy of Printing

БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: РОЗВИТОК, СУТНІСТЬ, ПІДХОДИ ТА КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

SECURITY OF THE ENTERPRISE: DEVELOPMENT, ESSENCE, APPROACHES AND KEY ASPECTS OF ENSURING

Безпека як стан людини була і залишається об'єктом дослідження філософів. Поруч з цим термін «безпека» все активніше застосовується у всіх сферах діяльності сучасної людини. Дослідження історичних аспектів трактування терміну «безпека», уможлиблює відслідковування змін у його сприйнятті та формування комплексного бачення вирішення проблеми забезпечення безпеки на будь-якому рівні, від національної безпеки до безпеки окремої людини. Безпека підприємства, зважаючи на складність та передбачуваність змін у середовищі функціонування, вимагає постійного та ретельного дослідження. Здійснене узагальнення дозволило окреслити ключові аспекти забезпечення безпеки українських підприємств, в основі яких покладено сприйняття терміну «безпеки» на різних етапах розвитку людського суспільства, що довело їх актуальність і в сьогоденнішніх реаліях. Доведено, що діяльність та розвиток підприємства потребує безпечних умов, створення яких вимагає не лише досвіду, але й глибоких знань про суть безпеки.

Ключові слова: безпека, розвиток, безпека підприємства, захист, стабільність, стійкість.

Безопасность как состояние человека была и остается объектом исследования философов. Рядом с этим термин «безопасность» все активнее применяется во всех сферах деятельности современного человека. Исследование исторических аспектов трактовки термина «безопасность», делает возможным отслеживания изменений в его восприятии и формирования комплексного виденья решения проблемы обеспечения безопасности на любом уровне, от национальной безопасности до безопасности отдельного человека. Безопасность предприятия, учитывая сложность и предсказуемость изменений в среде функционирования, требует постоянного и тщательного исследования. Осуществлено обобщение позволило определить ключевые аспекты обеспечения безопасности украинских предприятий, в основе которых положены восприятия термина «безопасности» на разных этапах развития человеческого общества, доказало их актуальность и в сегодняшних реаліях. Доказано, что деятельность и развитие предприятия требует безопасных условий, создание которых требует не только опыта, но и глубоких знаний о сути безопасности.

Ключевые слова: безопасность, развитие, безопасность предприятия, защита, стабильность, устойчивость.

The problem of security is not new one, it has been relevant since the person's conscious perception of the world. Security as a human condition was and remains an object of research of philosophers, although over time, they were joined by sociologists, politicians and economists. It can be argued that today the term "security" is increasingly being used in all areas of modern human activity. The study of the historical aspects of the interpretation of the term "security" makes tracking changes in its perception and the formation of a comprehensive vision of solving security problems at any level, from national security to the security of an individual. Despite the development of society, the high rates of technical progress, human remains defenseless against the action of natural forces. The environmental impact of the increasingly active use of natural resources leads to an increase in aggressiveness and deterioration of living conditions, does not solve the problem of security, but requires its ever deeper knowledge. Enterprise security, as one of the components in the hierarchical security structure, which is directly related to human security and national security, is characterized by the particular complexity of both research and provision due to the unpredictability of changes in the environment of each enterprise. The compilation made it possible to identify key aspects of ensuring the security of Ukrainian enterprises, which are based on the percep-

tion of the term "security" at different stages of human development, proved their relevance in today's realities. It has been established that in relation to the enterprise, safety is defined as the state, activity and possibility of protection from danger, threat and risk. It is proved that the activities and development of the company requires a safe environment, the creation of which requires not only experience, but also deep knowledge about the essence of security. Formation of safe conditions for development requires an awareness of the fact that without solving this primary problem, achieving any goals is impossible.

Key words: security, development, enterprise security, protection, stability, sustainability.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення безпеки підприємства набула особливої гостроти в останні два десятиліття, що в найбільшій мірі спричинено трансформаційними змінами в національній економіці та формуванням сектору підприємств недержавної форми власності. Власник, а не лише державні інституції, повинні дбати про формування безпечних умов функціонування та розвитку певного суб'єкта господарювання, що потребує як змін у сприйнятті самого поняття «безпека», так і розроблення відповідного наукового підґрунтя, що спирається на фактичні умови ведення бізнесу в нашій країні. В цьому контексті вважаємо за доцільне процитувати висловлювання китайського стратега і мислителя Сунь-Цзи (544 р. до н.е.) із його книги «Мистецтво війни»: «...якщо знаєш його і знаєш себе, бийся хоч сто разів, – а загрози не буде; якщо знаєш себе, а його не знаєш, – один раз переможеш, другий раз будеш переможений; якщо не знаєш ні себе, ні його, – кожен раз, коли будеш битися, ти будеш переможений» [12, с. 37–48]. В цьому висловлюванні можна простежити важливість володіння знаннями як про підприємство, так і його середовище господарської діяльності як основи збереження, захисту та формування підстав для розвитку бізнесу, що потребує переосмислення суті процесу забезпечення безпеки підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням забезпечення безпеки підприємств багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, Т. Васильців, З. Герасимчук, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Франчук, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та інші. Однак, доцільно відзначити недостатню увагу науковців щодо дослідження поняття «безпека» та формуванню відповідного теоретико-методологічного базису її забезпечення в умовах українських підприємств.

Мета дослідження полягає у з'ясуванні історичних аспектів застосування терміну «безпека» як основи для формування теоретико-методичних засад забезпечення безпеки підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проблема забезпечення безпеки перебувало завжди у центрі уваги філософів, мислителів, науковців, представників влади і т.д., оскільки було безпосередньо пов'язано із існуванням та продовженням людського роду. Термін «безпека» походить від лат. *securitas*, який трактувався римлянами за часів Імперії як забезпечення особистої безпеки через правління імператора. У греків цей термін сприймався як «володіння ситуацією», а в сучасному перекладі воно звучить як «без турбот, проблем, страху». На необхідність першочергового вирішення питань безпеки наполягав М. Т. Цицерона (106-43 рр. до н. е.), який «...ставив безпеку вище ніж процес пізнання» [14, с. 218]. В античній філософії безпека передбачала захист особистості і держави від негативного впливу природного середовища, що були спровоковані надприродними силами. Інша точка зору прослідковується у Аристотеля та Демокрита, які безпеку пов'язували із вирішенням питання самозбереження кожного індивідуума. Демокрит вбачав безпеку у здатності людини пристосуватися до умов існування та завдяки цьому виживання найбільш адаптованих [5, с. 285]. Аристотель, формуючи концепцію об'єктивної теології, доводив, що корисність чи шкідливість певного предмету для людини не визначається його змістом, а людиною, яка їх застосовує [1, с. 23]. Таке філософське сприйняття безпеки є актуальним і в сьогоденні, адже виживання будь-якого суб'єкта господарювання безпосередньо залежить від його здатності адаптуватися до зміни середовища функціонування, адже протистояти усім загрозам, виходячи із наявного ресурсного забезпечення, неможливо. Зміни середовища функціонування можуть по-різному впливати на діяльність суб'єктів господарювання, надаючи одним додаткові можливості, а іншим – завдаючи збитки. Аналогічне твердження актуальне і стосовно внутрішніх змін суб'єкта господарювання, які в на різних етапах життєвого циклу відмінно впливають на його життєздатність.

Необхідність забезпечення безпеки стало основою об'єднання населення у громади із подальшим формування держави, що чітко прослідковується у працях Платона. Епікур доводив важливість ролі держави як суб'єкта

безпеки, що здатний об'єднати та захистити людей, зокрема через «...подоланні їх взаємного страху та запобіганні спричинення ними шкоди один одному полягає головна мета держави і суспільства» [6, с. 32]. В цьому контексті доцільно підкреслити той факт, що формування системи безпеки в межах певного суб'єкта господарювання не забезпечує абсолютний захист, важливим є взаємовігідна співпраця із державними структурами, що забезпечує більш ефективно використання наявних ресурсів та суттєво розширює можливості суб'єктів безпеки.

Підводячи проміжні підсумки можна стверджувати, що мислителями та діячами античного світу були закладені основи концепції безпеки особистості, громади та держави, які в подальшому набули розвитку у працях філософів Середньовіччя. До формування філософського трактування безпеки спричинилися Т. Гоббс та І. Кант. Перший із них розглядав безпеку стосовно особи, колективу й держави, а другий – на рівні людини як найменшого елемента держави, держави як складової світового устрою. Таке визначення ієрархічності сприйняття безпеки доводить їх складність та багаторівневість навіть із філософської точки зору. Вважаємо за доцільне процитувати і визначення Т. Гоббса стосовно самого процесу забезпечення безпеки, під яким він розумів «...не виключно безпеку існування, а й забезпечення кожній людині всіх благ життя, здобутих законною працею, безпечною та нешкідливою для держави» [3, с. 112], тобто з позицій системного аналізу він доводив взаємозв'язок між безпекою людини та державною, що потребує врегулювання взаємовідносин та цілеспрямованого дотримання законів.

XVII ст. ознаменувалося загальним трактуванням терміну «безпека» як станом особи захищеної від будь-якої небезпеки, так і все більш відмінним розумінням у представників різних галузей. Так у психології безпека визначалася потребою у захисті життєво важливих інтересів особистості, у юриспруденції – системою застосовуваних законів, які гарантували захист, права і свободу індивідууму, у соціології – безпечні умови розвитку. В подальшому актуальним стало визначення суті безпеки і в менеджменті, що було здійснено американським дослідником В. Маслоу в його теорії мотивації. Потреба в безпеці була поставлена як наступна після задоволення першочергових фізіологічних потреб у їжі, воді, житлі і т.д. та визначена як «...захист від фізичних і психологічних загроз з боку зовнішнього середовища і впевненість в тому, що фізіологічні потреби будуть задоволені» [10, с. 366].

Перш ніж розглянути сучасне сприйняття терміну «безпеки», доцільно підкреслити, що на усіх етапах розвитку людства безпека була в центрі уваги, вона визначала місце людини у всесвіті та намагання зберегти життя через: поклоніння богам, зокрема в римській міфології – богині Секурітаті; отримання прощення гріхів для досягнення безпечного існування після земного життя, що відповідало постулатам релігії Іудаїзму; шанобливе ставлення до батьків та правлячій верхівці, що лежало в основі конфуціанських цінностей і т.д.

В довідниковій літературі термін «безпека» подається у доволі схожих трактуваннях, так у Великому тлумачному словнику сучасної української мови під ним розуміють «...стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує» [2, с. 34], у Тлумачному словнику В. Даля подається як «...відсутність небезпеки, збереженість, надійність» [4, с. 105], а в Оксфордському тлумачному словнику визначається як «...свобода чи захист від небезпеки чи тривоги; заходи вжиті для гарантування безпеки країни, особи, цінності» [15, с. 455]. Вважаємо за доцільне процитувати і визначення дане в Конституції України (1996 р.), а саме в статті 3 як «...безпека людини та її життя визнаються найвищою її соціальною цінністю» [7]. В усіх визначеннях акцент ставиться на стані об'єкта, що характеризується відсутністю небезпек і загроз, тобто йдеться про певний стан спокою та збалансованого розвитку.

В науковій літературі підходи у трактуванні терміну «безпека» є більш відмінними, що можна пояснити як сферою та об'єктом дослідження, так і ієрархічним рівнем застосування. Виділимо лише окремі точки зору. Так, О. Корнієвський трактує цей термін стосовно соціально безпеки як «...найбільша потреба людини, за відсутності якої не може існувати ані сама людина, ані суспільство, ані держава» [8, с. 102]. О. Трескунов безпеку окремого суб'єкта господарювання визначає як «...стан захищеності будь-якого суб'єкта від загроз, який можливо досягти лише за умов певної діяльності. З позиції теорії систем характеристика, яку вибудовано на взаєминах системи і середовища» [13, с. 114]. У. Павлюк стосовно екологічної безпеки міста формує визначення безпеки як «...запобігання небажаним структурним та динамічним змінам в об'єктах дослідження або будь-яких їхніх якостей та параметрів» [11, с. 126]. Не можна оминати увагою і формування сучасних напрямів розвитку безпекознавства, зокрема екосетейту [9, с. 4], засновники якого концентрують увагу на забезпеченні економічної безпеки в межах ієрархії «держава – регіон – суб'єкт господарської діяльності». Сьогодні увага при-

діляється до розгляду двох аспектів в межах цього напрямку: онтологічного (орієнтований на розроблення категоріально-понятійної системи, що визначає індикатори розвитку безпекознавства) та гносеологічного (усвідомлення та пізнання процесу захисту).

Обмежившись цитуванням лише незначної частки існуючих визначень, вважаємо за доцільне підкреслити, що сьогодні значення терміну «безпека» не зменшилось, а зросло, адже застосування йому знаходиться в усіх сферах людської діяльності від забезпечення національної безпеки до проблем особистої безпеки кожного громадянина. Щодо змістового наповнення, то можна виділити кілька ключових підходів, зокрема визначення безпеки як: «стану», якому притаманна захищеність від негативного впливу навколишнього середовища; «діяльність», тобто реалізація комплексу захисних заходів з метою стабілізації ситуації та відновлення прийнятнього стану; відсутність небезпек, ризиків та загроз, дія яких має руйнівний характер щодо об'єкта захисту.

У відповідності до мети дослідження нами визначено ключові аспекти забезпечення безпеки підприємства, які спираються на врахуванні історичних засад сприйняття терміну «безпека» та сучасних підходів як в економіці, так й в інших сферах (див. рис. 1).

Підводячи підсумки, доцільно ще раз підкреслити, що існування, ефективне функціонування та розвиток будь-якого підприємства в значній мірі залежить від здатності формувати безпечні умови розвитку, які передбачають не лише контроль за рівнем безпеки, але й своєчасне розпізнавання та реалізацію захис-

них заходів щодо ключових ризиків та загроз. Виконання завдань щодо формування безпечних умов розвитку в межах певного суб'єкта господарювання можливе за умови створення системи безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Проблема забезпечення безпеки існувала з моменту усвідомлення людиною свого місця в природі, бажання захистити себе проявлялося як у жертвоприношенні, поклонінні надприродним явищам, об'єднанні у громаду та створенні приписів для співіснування. Проблему забезпечення безпеки підприємства вирішити надзвичайно складно в наслідок високої невизначеності середовища функціонування та швидких темпів розвитку подій, які вимагають від фахівців не лише досвіду, але й знань про суть природи безпеки бізнесу та можливості її досягнення.

Здійснене узагальнення історичних аспектів зміни уявлення про зміст поняття «безпека» є необхідним базисом для формування сучасних підходів до розроблення та реалізації системи захисту будь-якого суб'єкта господарювання, що доведено за результатами визначення ключових аспектів забезпечення безпеки підприємства.

В межах дослідження увага була сконцентрована суто на понятті «безпека» і лише частково було згадано такі важливі терміни як «небезпека», «загроза» та «ризик». Формування теоретичного базису забезпечення безпечних умов розвитку для українських підприємств вимагають в подальшому приділення увагу дослідженню усім складовим понятійного апарату безпеки.

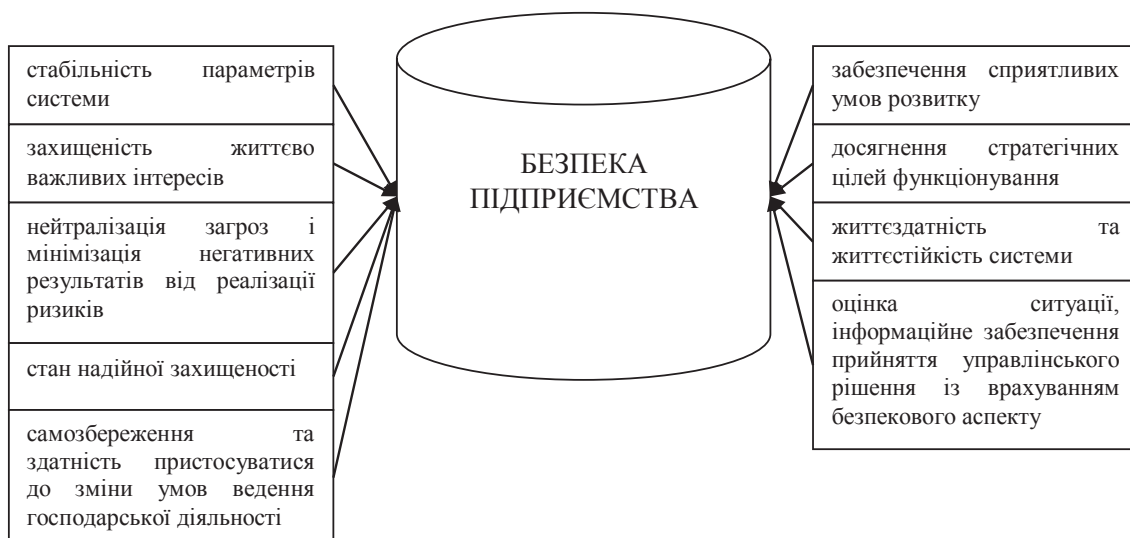


Рис. 1. Ключові аспекти забезпечення безпеки підприємства

Список використаних джерел:

1. Авраамова М.А. Учение Аристотеля о сущности. Москва : Изд-во МГУ, 1970. 68 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Ірпінь : ВТФ – «Перун», 2005. 1728 с.
3. Гоббс Т. Левіафан, або Суть, будова і повноваження держави церковної та цивільної / пер. з англ. Р. Димерець [та ін.] ; наук. ред. Т. Польська. Київ : Дух і Літера, 2000. 600 с.
4. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 2 томах. Том 1: А–О / В.И. Даль. Москва : ОЛМА-ПРЕСС, 2002. 1280 с.
5. История древнего мира. В трёх книгах. Книга 2-я Расцвет древних обществ / под ред. И.М. Дьякова, В.Д. Нероновой, И.С. Свенцицкой. Москва : Наука, 1983. 576 с.
6. Історія вчень про державу і право : підруч. / за ред. проф. Г.Г. Демиденка, проф. О.В. Петришина. Харків : Право, 2009. 256 с.
7. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. № 254к/96-ВР: (ред. від 30.09.2016). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
8. Корнієвський О. Концепт суспільної безпеки: сучасний науково-експертний дискурс. *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку* : зб. наук. пр. Національного університету «Львівська політехніка». Львів : НУ «Львівська політехніка». 2008. Вип. 21. С. 103–107.
9. Ліпкан В.А. Національна безпека та національні інтереси України. Київ : КНТ, 2006. 68 с.
10. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основи менеджменту / пер с англ. М.А. Майорова. Москва : Дело, 1992. 702 с.
11. Павлюк У. Екологічна безпека великого міста (на прикладі м. Львова). *Схід*. 2011. № 1 (108). С. 125–127.
12. Сунь-Цзы. Трактати о военном искусстве / Сунь-Цзы, У-Цзы ; пер. с кит., предисл. и коммент. Н.И. Конрада. Москва : ООО «Изд-во АСТ», 2004. 558 с.
13. Трескунов О. Б. Теоретичні аспекти фінансової безпеки промислових підприємств. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 172. С. 111–115.
14. Цицерон М.Т. Философские трактаты. Об обязанностях. Книга II / М.Т. Цицерон / пер. с латинского и комментарии В.О. Горенштейна. Москва : Наука, 1993. 328 с.
15. Oxford Advanced Learner's Dictionary. Oxford, 1995. 1062 p.

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

УДК 332.146.2

Єрмак С.О.кандидат економічних наук, доцент,
докторант, доцент кафедри підприємництва і торгівлі
Одеського національного політехнічного університету**Yermak Svitlana**

Odessa National Polytechnic University

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**ASSESSMENT OF INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY
OF THE UKRAINE REGIONS**

У статті з'ясовано сутність поняття «інноваційна сприйнятливість», розглянуто інноваційну сприйнятливість щодо ієрархічних рівнів інноваційних екосистем. Досліджено фактори формування інноваційної сприйнятливості, такі як стабілізуючий, структурний та фактор активізації. В результаті дослідження наукових джерел виявлено, що модель оцінювання інноваційної сприйнятливості на рівні регіону має містити показники, які відображають виробничу, фінансову, кадрову, матеріально-технічну й результативну складові частини, що характеризують як масштаб, так і інтенсивність інноваційної діяльності. Проведено ранжування регіонів України за рейтингом інноваційної сприйнятливості методом порівняльного оцінювання на основі умовно еталонного регіону. Показники, включені до рейтингової оцінки інноваційної сприйнятливості регіону, дають змогу оперативно оцінити диспропорції розвитку регіонів та своєчасно виявити «вузькі» місця.

Ключові слова: інноваційна сприйнятливість, інноваційна активність, регіональний розвиток, інноваційна екосистема, рейтингова оцінка.

В статті вивчена сутність поняття «инновационная восприимчивость», рассмотрена инновационная восприимчивость касательно иерархических уровней инновационных экосистем. Исследованы факторы формирования инновационной восприимчивости, такие как стабилизирующий, структурный и фактор активизации. В результате исследования научных источников выявлено, что модель оценивания инновационной восприимчивости на уровне региона должна содержать показатели, отражающие производственную, финансовую, кадровую, материально-техническую и результативную составляющие части, которые характеризуют как масштаб, так и интенсивность инновационной деятельности. Проведено ранжирование регионов Украины по рейтингу инновационной восприимчивости методом сравнительного оценивания на основе условно эталонного региона. Показатели, включенные в рейтинговую оценку инновационной восприимчивости региона, позволяют оперативно оценить диспропорции развития регионов и своевременно выявить «узкие» места.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, инновационная активность, региональное развитие, инновационная экосистема, рейтинговая оценка.

The article clarifies the essence of the concept of "innovative susceptibility", as the presence and ability of the subjects of the region and the executive power to create, implement and realize innovative processes. Innovative susceptibility is considered in terms of hierarchical levels of innovation ecosystems. The factors of formation of innovative susceptibility, namely: stabilizing, structural and activation factor are investigated. As a result of research of scientific sources, it was revealed that today there is no uniform methodological base for assessing innovative susceptibility in general and the region in particular. The model for assessing innovation susceptibility at the regional level should contain indicators reflecting the production, financial, personnel, material and technical and effective components that characterize both the scale and intensity of innovation activity. The regions of Ukraine were ranked according to the innovation susceptibility rating by the method of comparative assessment on the basis of a conventionally reference region. The indicators included in the rating of innovative susceptibility

of the region (five main indicators were selected), allow you to quickly assess the imbalances in the development of regions and promptly identify "narrow places" in the activities of the regions. One of the promising ways to increase the efficiency of the innovative development of the regions of Ukraine may be the support of their competitiveness, taking into account the need and sensitivity of innovations by society. Despite the low average indicators of innovative susceptibility, some regions demonstrate high efficiency of their activities. It is these regions who have the greatest potential for growth today, are the engine of innovation development.

Key words: innovative susceptibility, innovative activity, regional development, innovation ecosystem, rating assessment.

Постановка проблеми. Головною метою Стратегії інноваційного розвитку України до 2030 року є розбудова інноваційної екосистеми України. Така система має забезпечити швидке та якісне перетворення креативних ідей на інноваційні продукти й послуги, а також підвищити рівень інноваційності національної економіки.

Світовий досвід доводить, що найбільш результативною інноваційна діяльність стає під час орієнтування на регіональні інноваційні екосистеми. Масштабність завдань, реалізованих в інноваційній перебудові економіки, вимагає узгоджених дій наукового, технічного та технологічного комплексів. При цьому вибір регіональних інноваційних проектів для розвитку ключових технологій має не тільки ґрунтуватись на науковій значущості отриманих результатів, але й враховувати наявні технологічні можливості виробничих підприємств та ймовірність реалізації інноваційної продукції на ринку.

Конкурентоспроможність на вітчизняному та світовому ринках, інноваційна активність промислових підприємств та їхня інноваційна сприйнятливості є необхідними умовами розвитку регіональної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти впливу науково-технічного прогресу на економічний розвиток, проблеми управління інноваційними процесами досліджені в роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів, серед яких можна виділити таких, як І. Ансофф, П. Друкер, Г. Менш, К.Х. Оппенлендер, Р. Ротвелл, Б. Санто, Д. Сах, Б. Твісс, Й. Шумпетер. Питання інноваційної сприйнятливості розглядали у своїх роботах Н.В. Бондарчук, Т.П. Близнюк, О.А. Владимірова, М.В. Єгорова, Н.В. Краснокутська, Н.П. Масленникова, І.С. Степанова та інші вчені. Більшість досліджень в галузі інновацій пов'язана з аналізом здійснення інноваційних процесів, але значно менша увага приділяється питанням забезпечення сприйнятливості інновацій суспільством та суспільним виробництвом, створення умов для їх прийняття, поширення та використання, які впливають на ефективність, темпи та масштаби процесу генерування ідей, а також розроблення інновацій у регіонах.

Метою статті є оцінювання інноваційної сприйнятливості регіонів України, визначення їхнього рейтингу методом порівняльного оцінювання на основі умовно еталонного регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим фактором ефективності інноваційної діяльності прийнято вважати ступінь сприйнятливості, а саме затребуваності суспільством загалом та конкретними споживачами зокрема продуктів, заснованих на результатах, одержуваних у сфері інноваційної діяльності.

Інноваційна сприйнятливості розглядається як складова оцінювання конкурентоспроможності регіонів, а саме наявність та здатність суб'єктів регіону й органів виконавчої влади створювати, здійснювати та реалізовувати інноваційні процеси з огляду на наявні умови та ресурси в рамках певної регіональної інноваційної політики [8].

Деякими науковцями інноваційна сприйнятливості трактується як складова оцінювання інноваційної активності, а саме здатність створювати та застосовувати піонерні технологічні нововведення, готовність та здатність того чи іншого підприємства здійснити вперше й відтворити новацію [2, с. 58].

За системного підходу інноваційну сприйнятливості можна розглядати з точки зору ієрархічних рівнів інноваційних екосистем (ІЕС) (рис. 1), а саме ІЕС на рівні інноваційного індивідуума, ІЕС на рівні підприємства, регіональна ІЕС, національна ІЕС, світова ІЕС. Ступінь впливу на них обумовлений наявністю й станом необхідних умов (факторів) формування інноваційної сприйнятливості, а саме стабілізуючого, структурного факторів та фактору активізації [6] (табл. 1).

Стабілізуючий фактор розглядається як необхідна передумова розвитку економіки та забезпечення політики її зростання. Структурний фактор дає змогу не тільки якісно виділити основний елемент інноваційної сприйнятливості як об'єкта впливу, але й оцінити кількісно його стан в різних економічних підсистемах. Значення фактору активізації виявляється у створенні умов для підтримки необхідного рівня та розвитку структурного фактору задля



Рис. 1. Координація ієрархічних рівнів інноваційних екосистем

вирішення завдань політики інноваційного розвитку.

ІЕС «Інноваційний індивідуум» (розглядається з позицій як творця інновацій, так і їх споживача) перебуває в центрі уваги, тому що першоджерелом всіх змін є людина, яка діє відповідно до своїх духовних принципів та економічних інтересів, а нові технології та породжувані інновації зачіпають багато сфер повсякденного життя людей. Готовність громадян сприймати нові інноваційні рішення дає ключовий вплив на їх поширення, оскільки «суспільство не розколоте на прихильників і противників техніки, що залишає набагато більше місця для розумних, виважених рішень» [3], а слабка орієнтація на майбутнє, недостатня відкритість суспільства для нових технологій складають ще одну причину низької результативності інноваційної діяльності.

На рівні ІЕС підприємства інноваційна сприйнятливост є однією з основних його характеристик, яка відображає здатність виробничо-

господарської системи до впровадження та використання у своїй діяльності різних новацій. Інноваційна сприйнятливост підприємства поєднує [4]:

- сукупність визначальних властивостей інноваційної діяльності як однієї з форм інвестиційної діяльності, що здійснюється задля впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу, охоплює наукові дослідження, дослідно-конструкторські та технологічні розробки, виробництво й реалізацію інноваційної продукції;

- здатність підприємства вигідно для себе використовувати вплив динамічного зовнішнього середовища та можливостей, які існують у його внутрішньому середовищі.

Рівень інноваційної сприйнятливості для різних підприємств однієї галузі може значно різнитися. Крім того, рівень сприйнятливості до нововведень для того ж самого підприємства в різні періоди його життєвого циклу не є постійною величиною.

Визначаючи інноваційну сприйнятливост в рамках регіональної соціально-економічної системи для різних суб'єктів (всієї системи загалом, комерційних підприємств, організацій наукової сфери, організацій освітньої сфери, громадських організацій, громадянського суспільства тощо), органи управління конкретизують нову регіональну політику, що дасть змогу, зрештою, наблизитись до розв'язання проблеми гармонізації інтересів різних економічних суб'єктів як процесу, що лежить в основі економічної стійкості [1].

Дослідження наукової літератури [4–10] дало змогу зробити висновок про те, що постановка та вирішення питань, пов'язаних з оцінюванням інноваційної сприйнятливості загалом та регіону зокрема, є складним та багатоаспектним процесом. Сьогодні єдиної методичної

Таблиця 1

Модель інноваційної сприйнятливості економіки на різних рівнях функціонування інноваційних екосистем

Рівень функціонування ІЕС	Стабілізуючий фактор	Структурний фактор	Фактор активізації
Регіон	Якість життя населення.	Розвиненість науково-освітньої та загальногосподарської інфраструктури.	Наявність державної підтримки та суспільного інтересу до створення та впровадження інновацій.
Підприємство	Ресурсна та інвестиційна забезпеченість.	Інноваційний потенціал.	Активність ринку, стан конкурентного середовища.
Інноваційний індивідуум	Рівень доходів.	Рівень освіти.	Ступінь інклюзивності (залучення) до обговорення пріоритетів та перспектив розвитку суспільства (регіону, країни).

бази оцінювання інноваційної сприйнятливості регіону як комплексної категорії, що враховує та відображає специфіку об'єктів та суб'єктів інноваційної діяльності, особливостей її здійснення на території регіону, не існує. Це може бути пов'язане з відсутністю єдиного понятійно-категоріального апарату у сфері інноваційної діяльності, що ускладнює саме трактування інноваційної сприйнятливості, а також факторів та процесів, що її визначають.

Модель оцінювання інноваційної сприйнятливості на рівні регіону має містити показники, які відображають виробничу, фінансову, кадрову, матеріально-технічну й результативну складові частини, що характеризують як масштаб, так й інтенсивність інноваційної діяльності.

Для проведення рейтингового оцінювання інноваційної сприйнятливості регіонів України вибрано систему показників, яка містить такі індикатори:

1) K1 – питома вага інноваційно активних підприємств у загальній кількості підприємств регіону, %;

2) K2 – питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції регіону, %;

3) K3 – відношення внутрішніх затрат на виконання наукових досліджень та розробок до капітальних інвестицій регіону, %;

4) K4 – питома вага зайнятих дослідженнями та розробками у загальній кількості зайнятих регіону, %;

5) K5 – питома вага інноваційних видів продукції регіону у загальній кількості, %.

Для ранжування регіонів України за рейтингом інноваційної сприйнятливості вибрано метод порівняльного оцінювання на основі умовно еталонного регіону. Алгоритм здійснення порівняльного оцінювання у загальному вигляді може бути представлений так.

1) Вихідні дані формуються у вигляді матриці (a_{ij}) , тобто таблиці, де по строках записані регіони $(i = 1, 2, 3, \dots, m)$, а по стовбцях записані індикатори інноваційної сприйнятливості $(j = 1, 2, 3, \dots, n)$ (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця вихідних даних для надання рейтингової оцінки інноваційної сприйнятливості регіонів України у 2017 році

Область	K1	K2	K3	K4	K5
Вінницька	0,035	0,380	0,601	0,098	2,076
Волинська	0,040	0,180	0,270	0,086	0,398
Дніпропетровська	0,036	0,049	16,756	0,644	1,618
Донецька	0,036	0,843	0,322	0,032	16,987
Житомирська	0,046	0,317	0,447	0,080	0,987
Закарпатська	0,023	1,599	1,231	0,113	2,707
Запорізька	0,054	1,923	9,330	0,586	28,709
Івано-Франківська	0,056	0,216	0,394	0,104	0,797
Київська	0,039	0,504	1,415	0,244	4,300
Кіровоградська	0,066	1,022	0,951	0,133	2,286
Луганська	0,033	0,054	1,690	0,120	0,099
Львівська	0,043	0,747	3,578	0,445	5,162
Миколаївська	0,046	0,559	3,363	0,463	2,264
Одеська	0,028	0,190	2,807	0,304	0,969
Полтавська	0,045	0,115	0,577	0,205	1,684
Рівненська	0,021	0,025	0,260	0,082	0,070
Сумська	0,060	0,551	2,486	0,432	1,790
Тернопільська	0,069	0,414	0,283	0,090	0,679
Харківська	0,072	0,708	30,066	1,191	9,881
Херсонська	0,033	0,891	1,018	0,166	1,894
Хмельницька	0,014	0,069	0,206	0,074	0,210
Черкаська	0,061	0,763	1,083	0,136	3,963
Чернівецька	0,018	0,404	2,055	0,213	0,350
Чернігівська	0,025	0,673	0,602	0,164	2,411
Київ	0,038	0,225	11,284	3,212	7,710
Еталон	0,072	1,923	30,066	3,212	28,709

Джерело: розраховано автором за даними джерела [11]

2) За кожним показником знаходять максимальне значення, яке заносять у строку умовно еталонного регіону ($m+1$) (табл. 2).

3) Вихідні показники матриці стандартизуються відносно відповідного показника умовно еталонного регіону за формулою:

$$x_{ij} = a_{ij} / a_{maxj}$$

де x_{ij} – стандартизовані показники i -го регіону (табл. 3).

4) Для кожного регіону значення його рейтингової оцінки визначається за формулою:

$$R_i = \sqrt{(1 - x_{i1})^2 + (1 - x_{i2})^2 + (1 - x_{i3})^2 + \dots + (1 - x_{in})^2},$$

де R_i – рейтингова оцінка для i -го регіону; $x_{i1}, x_{i2}, x_{i3}, \dots, x_{in}$ – стандартизовані показники i -го регіону (табл. 4).

5) Відбувається ранжування регіонів за порядком зменшення рейтингової оцінки. Найбільш високий рейтинг має регіон з мінімальним значенням R .

Показники, включені до рейтингового оцінювання інноваційної сприйнятливості регіону, дають змогу оперативно оцінити диспропорції розвитку регіонів, своєчасно виявити «вузькі» місця у їх діяльності. Наочно співвідношення

показників регіону-лідера та регіону-аутсайдера (за стандартизованими показниками оцінювання загалом по Україні) продемонстровано на рис. 3.

Висновки з проведеного дослідження.

Одним з перспективних напрямів підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів України може бути підтримка їх конкурентоспроможності з урахуванням необхідності та сприйнятливості інновацій суспільством. Незважаючи на невисокі середні показники інноваційної сприйнятливості, окремі регіони демонструють високу ефективність своєї діяльності. Саме ці регіони мають сьогодні найбільший потенціал зростання, є двигуном інноваційного розвитку. Промислова політика регіонів повинна бути зосереджена в перерозподілі бюджетних та інших ресурсів на користь конкурентоспроможних галузей та ефективно працюючих підприємств, їх підтримки за рахунок зняття адміністративних бар'єрів, створення стимулів для інноваційної активності. Для цього необхідно формувати ефективну структуру економіки України загалом та розвивати її інноваційну складову частину зокрема.

Таблиця 3

Матриця стандартизованих показників рейтингової оцінки інноваційної сприйнятливості регіонів України у 2017 році

Область	K1	K2	K3	K4	K5
Вінницька	0,481	0,198	0,020	0,030	0,072
Волинська	0,558	0,094	0,009	0,027	0,014
Дніпропетровська	0,496	0,025	0,557	0,200	0,056
Донецька	0,500	0,438	0,011	0,010	0,592
Житомирська	0,639	0,165	0,015	0,025	0,034
Закарпатська	0,319	0,831	0,041	0,035	0,094
Запорізька	0,748	1,000	0,310	0,182	1,000
Івано-Франківська	0,777	0,112	0,013	0,032	0,028
Київська	0,533	0,262	0,047	0,076	0,150
Кіровоградська	0,910	0,532	0,032	0,042	0,080
Луганська	0,454	0,028	0,056	0,037	0,003
Львівська	0,598	0,388	0,119	0,139	0,180
Миколаївська	0,638	0,290	0,112	0,144	0,079
Одеська	0,390	0,099	0,093	0,095	0,034
Полтавська	0,615	0,060	0,019	0,064	0,059
Рівненська	0,290	0,013	0,009	0,026	0,002
Сумська	0,834	0,287	0,083	0,135	0,062
Тернопільська	0,960	0,216	0,009	0,028	0,024
Харківська	1,000	0,368	1,000	0,371	0,344
Херсонська	0,454	0,463	0,034	0,052	0,066
Хмельницька	0,190	0,036	0,007	0,023	0,007
Черкаська	0,839	0,397	0,036	0,042	0,138
Чернівецька	0,254	0,210	0,068	0,066	0,012
Чернігівська	0,352	0,350	0,020	0,051	0,084
Київ	0,531	0,117	0,375	1,000	0,269

Таблиця 4

Визначення рейтингу інноваційної сприйнятливості регіонів України у 2017 році

Область	K1	K2	K3	K4	K5	R ²	R	P
Вінницька	0,269	0,643	0,960	0,940	0,861	3,673	1,917	15
Волинська	0,196	0,821	0,982	0,947	0,972	3,919	1,980	21
Дніпропетровська	0,254	0,950	0,196	0,639	0,890	2,930	1,712	6
Донецька	0,250	0,316	0,979	0,980	0,167	2,691	1,641	4
Житомирська	0,131	0,697	0,971	0,951	0,932	3,681	1,919	16
Закарпатська	0,463	0,028	0,920	0,931	0,820	3,163	1,778	10
Запорізька	0,063	0,000	0,476	0,669	0,000	1,208	1,099	1
Івано-Франківська	0,050	0,788	0,974	0,936	0,945	3,693	1,922	17
Київська	0,218	0,545	0,908	0,854	0,723	3,248	1,802	11
Кіровоградська	0,008	0,219	0,938	0,919	0,847	2,931	1,712	6
Луганська	0,298	0,945	0,891	0,927	0,993	4,053	2,013	22
Львівська	0,161	0,374	0,776	0,742	0,673	2,726	1,651	5
Миколаївська	0,131	0,503	0,789	0,732	0,848	3,004	1,733	8
Одеська	0,373	0,812	0,822	0,819	0,934	3,760	1,939	19
Полтавська	0,148	0,884	0,962	0,876	0,886	3,756	1,938	18
Рівненська	0,504	0,974	0,983	0,950	0,995	4,405	2,099	23
Сумська	0,028	0,509	0,841	0,749	0,879	3,006	1,734	9
Тернопільська	0,002	0,615	0,981	0,944	0,953	3,496	1,870	13
Харківська	0,000	0,399	0,000	0,396	0,430	1,225	1,107	2
Херсонська	0,298	0,288	0,933	0,900	0,872	3,292	1,814	12
Хмельницька	0,657	0,929	0,986	0,955	0,985	4,512	2,124	24
Черкаська	0,026	0,364	0,929	0,917	0,743	2,979	1,726	7
Чернівецька	0,557	0,624	0,868	0,872	0,976	3,896	1,974	20
Чернігівська	0,419	0,422	0,960	0,900	0,839	3,542	1,882	14
Київ	0,220	0,780	0,390	0,000	0,535	1,925	1,388	3

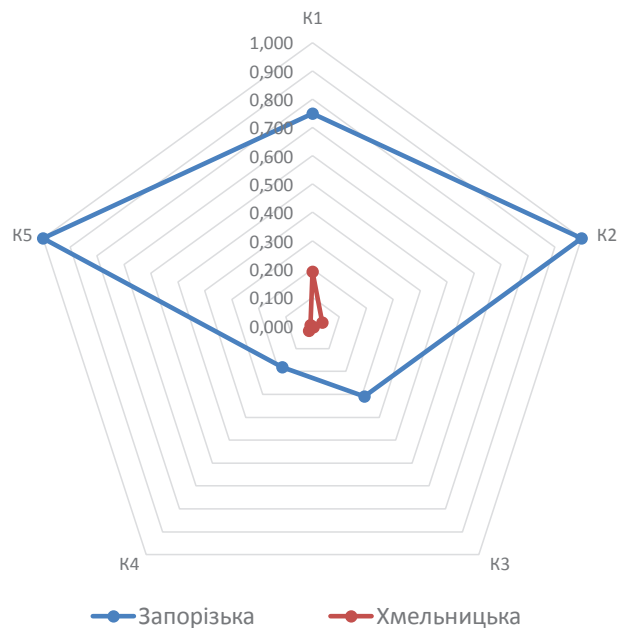


Рис. 2. Оцінювання інноваційної сприйнятливості регіону-лідера та регіону-аутсайдера в Україні за стандартизованими показниками у 2017 році

Список використаних джерел:

1. Перский Ю.К., Завьялова А.Ю. О роли инновационной восприимчивости в управлении инновационной адаптацией региональной социально-экономической системы. *ARS Administrandi*. 2014. № 1. С. 27–36.
2. Осипова О.Н. Оценка и классификация факторов, сдерживающих инновационную восприимчивость региона. *Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение*. 2011. № 2 (26). С. 58–63.
3. Оппенлендер К.Х. Необходимость и предпосылки новой инновационной политики. *Вопросы экономики*. 1996. № 10. С. 117–124.
4. Бондаренко С.А. Модель інноваційної сприйнятливості та готовності до інноваційного розвитку промислового підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 3. Т. 1. С. 111–115.
5. Гродская Г.Н. Инновационная конкурентоспособность региона: оценка и концепция развития : монография. Самара : СГЭУ, 2008. 107 с.
6. Егорова М.В. Моделирование инновационной восприимчивости экономики региона. Казань, 2006. 220 с.
7. Косенков Р.А., Цыганкова В.Н. Фазовый анализ состояния, инновационного характера и направления развития региональной экономики (теоретические аспекты). *Инновации*. 2002. № 1. С. 14–16.
8. Ковалевская Д.Е. Оценка уровня инновационной восприимчивости экономических подсистем. *Современные технологии управления*. 2012. № 9 (21).
9. Владимиров О.Н. Методические подходы к формированию рейтинга инновационной восприимчивости региона. *Инициативы XXI века*. 2010. № 4–5. С. 68–72.
10. Бондарчук Н.В. Інноваційна сприйнятливість регіонів. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління*. 2011. Вип. 4. С. 391–397.
11. Регионы Украины : статистичний збірник. Київ : Державний комітет статистики України, 2018.

УДК 332.142

Савастєєва О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Savastieieva Oksana

Odessa I.I. Mechnikov National University

**МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ****MODEL OF PROVISION OF REGIONAL DEVELOPMENT
IN DECENTRALIZATION CONDITIONS**

У статті розглянуто теоретичні засади регіонального розвитку, регулювання процесу регіонального розвитку за допомогою регіональної політики, досліджено ключові пріоритети державної стратегії регіонального розвитку на основі сприяння узгодженню інтересів держави, регіону, місцевої громади. На основі дослідження механізму інституціонального забезпечення регіонального розвитку в умовах трансформаційних процесів побудовано модель організаційно-методологічного забезпечення регіонального розвитку в умовах децентралізації. Досліджено діяльність Державного фонду регіонального розвитку щодо критеріїв та умов відбору інвестиційних проєктів, що претендують на фінансування за рахунок коштів фонду та мають важливе значення для соціально-економічного розвитку регіонів. Виокремлено принципи, на яких повинна базуватися ефективна реалізація інструментів регіонального розвитку.

Ключові слова: фіскальна децентралізація, регіональний розвиток, інвестиційні проєкти, фінансова спроможність, фінансове забезпечення, державна регіональна політика.

В статті розглянуті теоретичні основи регіонального розвитку, регулювання процесу регіонального розвитку з допомогою регіональної політики, досліджені ключові пріоритети державної стратегії регіонального розвитку на основі содействія согласованности інтересів держави, регіона, місцевої громади. На основі дослідження механізму інституціонального забезпечення регіонального розвитку в умовах трансформаційних процесів побудована модель організаційно-методологічного забезпечення регіонального розвитку в умовах децентралізації. Досліджена діяльність Державного фонду регіонального розвитку по критеріям і умовам відбору інвестиційних проєктів, претендуючих на фінансування за рахунок коштів фонду і які мають важливе значення для соціально-економічного розвитку регіонів. Виділені принципи, на яких повинна базуватися ефективна реалізація інструментів регіонального розвитку.

Ключові слова: фискальна децентралізація, регіональне розвиток, інвестиційні проєкти, фінансова спроможність, фінансове забезпечення, державна регіональна політика.

In the article the theoretical principles of regional development are considered, and the views of different scientists on the interpretation of its essence are researched. It is determined that the implementation of regional development processes is carried out with the help of general and special economic laws. The main principles of regulation of the regional development process with the help of regional policy are investigated. The review of regulatory acts, through which the regulation of the state regional policy aimed at stimulating the development of regions and overcoming the depression of certain territories, is carried out. A number of basic principles of the organization of state regional policy are defined in accordance with the State Strategy of Regional Development, the most important of which are the principles of harmonization of interests, decentralization of powers, taking into account institutional features and resource potential, competitiveness, integration and institutional support for regional development. On the basis of the study of the mechanism of institutional provision of regional development in the conditions of transformation processes, a model of organizational and methodological support of regional development in the conditions of decentralization was constructed. In the conditions of decentralization, regional development becomes a top priority, at the same time acquiring certain characteristic features. The activity of the State Fund for Regional Development regarding the criteria and conditions for the selection of investment projects, which claim to be funded at the expense of the Fund's funds and are important for the socio-economic development of the regions, is investigated. The principles on which the effective implementation of regional development tools should be based are set out.

Key words: fiscal decentralization, regional development, investment projects, financial capacity, financial support, state regional policy.

Постановка проблеми. Фундаментом розбудови будь-якої світової країни як незалежної, демократичної, правової та соціальної держави, її приєднання до світової спільноти, є забезпечення рівня суспільних благ населенню незалежно від території проживання. Зазначене можливе за умови подолання міжрегіональної диференціації, проведення виваженої політики регіонального розвитку, досягнення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування. В умовах проведення чергового етапу реформи децентралізації найбільшої актуальності набувають дослідження теоретико-методологічних положень регіонального розвитку в контексті соціально-економічних трансформацій та необхідність побудови відповідних моделей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатосторонні аспекти зазначеної проблематики знайшли своє відображення у сукупності праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Зокрема, концептуальним основам державної регіональної політики присвячено роботи

П. Беленького, Є. Бойка, М. Бутка, З. Варналія, М. Долішнього, В. Куйбіди, І. Сторонянської, В. Чужикова, С. Шульц та інших.

Метою статті є узагальнення наукових напрацювань з питань регіонального розвитку, визначення принципів реалізації інструментів регіонального розвитку та побудови моделі організаційно-методологічного забезпечення регіонального розвитку в умовах децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовим аспектом децентралізації є інтенсифікація процесів регіонального розвитку. Саме регіоналізація та децентралізація стали провідними принципами вітчизняної політики, що здійснило вплив на зростання важливості багаторівневого управління регіональним розвитком територій.

Як зазначає Возняк Г.В., регіональний розвиток за своєю суттю – це економічна концепція, яка враховує взаємний вплив економічної діяльності та інтеграції ринків на територіально-географічні об'єкти. Процеси

регіонального розвитку обумовлюються дією загальних і спеціальних законів економіки, які відображають об'єктивні взаємозв'язки та взаємозалежності в процесі виробництва, розподілу та споживання певних благ. Закономірності регіонального розвитку відображають причинно-наслідкові зв'язки та не однозначну залежність (скоріше ймовірнісну), а це означає, що результат дії зовнішніх збурень є передбачуваним, але точність такого передбачення може відхилитися від початкового стану [1]. В свою чергу, О.Б. Коротич вважає, що регіональний розвиток доцільно трактувати як розвиток соціально-економічної територіальної системи у просторовому аспекті, що поряд з просторовим розвитком цілісної системи також включає комплексний розвиток її соціально-економічних територіальних підсистем [2].

Загальні та спеціальні економічні закони, за допомогою яких здійснюється опис об'єктивних взаємозв'язків та взаємозалежності в процесі виробництва, розподілу та споживання суспільних благ, обумовлюють здійснення процесів регіонального розвитку. Закономірності регіонального розвитку відображають причинно-наслідкові зв'язки та неоднозначну залежність (скоріше ймовірнісну), а це означає, що результат дії зовнішніх збурень є передбачуваним, але точність такого передбачення може відхилитися від початкового стану [1].

Регулювання процесу регіонального розвитку здійснюється за допомогою регіональної політики, яку чинне законодавство визначає як система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної і культурної самобутності [3]. Законодавство також визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики, направленої на стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності окремих територій.

Документом, що формує інституційно-правову основу фінансового забезпечення розвитку регіонів в Україні, є Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [4], яка, зокрема, визначає ключові проблеми регіонального розвитку, пріоритети державної регіональної політики з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів. Так, Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року визначає низку

засадничих принципів організації державної регіональної політики:

- узгодження інтересів – сприяння узгодженню інтересів держави, регіону, місцевої громади в процесі реалізації державної регіональної політики;

- децентралізація повноважень – забезпечення децентралізації державного управління регіональним розвитком у відповідності з принципами субсидіарності;

- урахування інституційних особливостей та ресурсного потенціалу;

- конкурентоспроможність – сприяння формуванню конкурентоспроможних регіональних соціально-економічних комплексів;

- інтегрованість – сприяння оптимізації розміщення продуктивних сил та розвитку міжрегіонального співробітництва;

- інституційна підтримка регіонального розвитку.

Цілком очевидним є те, що в умовах фінансової децентралізації дослідження регіонального розвитку має в тому числі бути спрямованим на розробку механізму інституціонального забезпечення регіонального розвитку в умовах трансформаційних процесів, адже саме в умовах децентралізації дослідження концептуальних засад регіонального розвитку набуває особливого змісту (рисунок 1).

Отже, державна регіональна політика спрямована на досягнення сталого регіонального розвитку. В умовах децентралізації регіональний розвиток стає першочерговим завданням, одночасно набуваючи певних характерних особливостей. Серед інститутів, що забезпечують регіональний розвиток, одне з найважливіших місць займає Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР). Об'єднання територіальних громад відкриває широкі можливості для залучення та використання ресурсів Державного фонду регіонального розвитку, який було створено у 2012 році з метою підвищення конкурентоспроможності регіонів через розкриття власного потенціалу шляхом реалізації Державної та регіональних стратегій соціально-економічного розвитку, що сприятиме сталому та послідовному розвитку регіонів в рамках чітко запланованих заходів.

Інструмент ДФРР є достатньо популярним та цілком зрозумілим для регіонів. Про це свідчить щорічно зростаюча кількість проектних заявок. За три роки кількість зросла майже втричі [5].

Постанова Кабінету Міністрів України від 4 липня 2012 р. № 656 «Питання державного фонду регіонального розвитку» [6] затверджує «Порядок підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм (проектів), що можуть реалізуватися за рахунок коштів Державного фонду

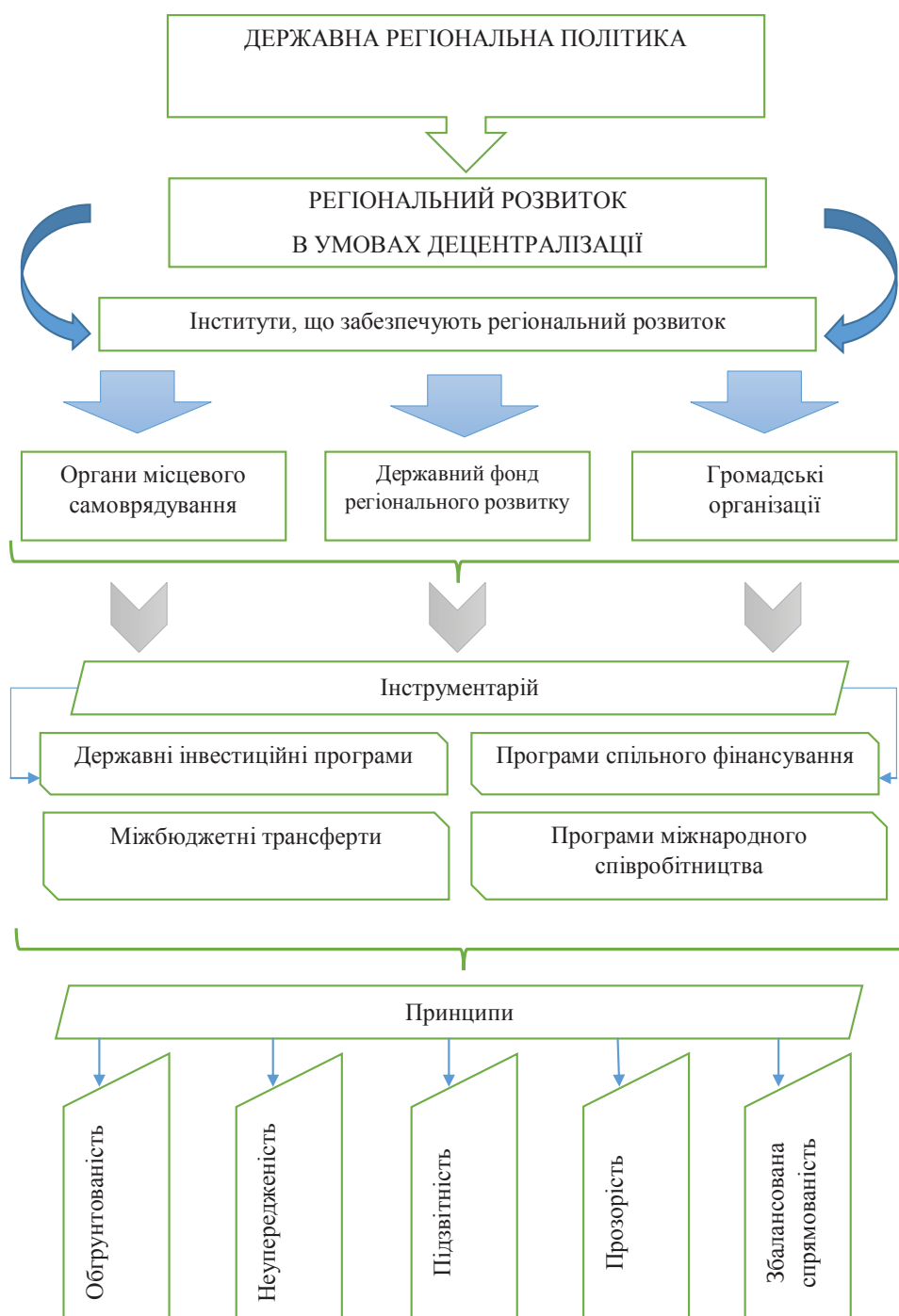


Рис. 1. Модель організаційно-методологічного забезпечення регіонального розвитку в умовах децентралізації

Джерело: побудовано автором

регіонального розвитку». У відповідності до п. 3 зазначеного Порядку, Мінекономрозвитку у двотижневий строк після набрання чинності постановою Кабінету Міністрів України про схвалення прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди доводить Раді міністрів Автономної Республіки Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським держадміністраціям у межах індикативного прогнозного обсягу розрахунковий обсяг

бюджетних коштів на плановий бюджетний період з дотриманням таких критеріїв розподілу між Автономною Республікою Крим, областями та містами Києвом і Севастополем [6]. Водночас, діє такий механізм розподілу коштів:

- 1) 70 відсотків коштів розподіляються відповідно до кількості проживаючих у відповідному регіоні громадян;
- 2) 30 відсотків коштів – у відповідності до рівня соціально-економічного розвитку регі-

онів, тобто на підставі обсягів валового регіонального продукту із розрахунку на одну особу (для тих адміністративно – територіальних одиниць, у яких цей показник менше, ніж 75 відсотків середнього значення по країні).

Водночас, на законодавчому рівні з'ясовано головні критерії та умови відбору інвестиційних проектів, що претендують на фінансування за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку. Згідно п.4 Порядку, такими критеріями відповідно до п.4 Порядку [4] є:

а) відповідність пріоритетам розвитку регіонів, визначеним державною стратегією регіонального розвитку та регіональними стратегіями розвитку;

2) створення, приріст чи оновлення основних засобів комунальної власності або спільної власності територіальних громад;

3) зменшення обсягів незавершеного будівництва – першочерговість спрямування коштів на фінансування пускових об'єктів будівництва і реконструкції та об'єктів з високим ступенем будівельної готовності;

4) пріоритетність фінансування інвестиційних програм (проектів), які мають важливе значення для соціально-економічного розвитку двох і більше регіонів;

5) ефективність реалізації інвестиційної програми (проекту) (строк окупності, створення нових робочих місць, надходження до державного та місцевих бюджетів податків і зборів (обов'язкових платежів), приріст або оновлення основних засобів, введення в дію потужностей, інші показники оцінки успішності реалізації) та ін.

З метою належної оцінки поданих інвестиційних програм (проектів), забезпечення проведення неупередженого конкурсного відбору та надання відповідних пропозицій, на рівні Мінекономрозвитку функціонує конкурсна комісія. До її складу входять перші керівники центральних органів виконавчої влади та, за потреби, відбувається залучення незалежних експертів, під головуванням Міністру економічного розвитку та торгівлі. Пропозиції, відібрані за результатами роботи конкурсної комісії, надаються Мінекономрозвитку до 1 липня року, що передує плановому. Після цього, центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики надає Кабінету Міністрів України для затвердження пропозиції щодо розподілу коштів Державного фонду регіонального розвитку відповідно до переліку відповідних програм і заходів.

Відбір інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть фінансуватися за рахунок коштів ДФРР, здійснюється шляхом використання On-line платформи Державного

фонду регіонального розвитку, на якій розміщено інформацію щодо переліку інвестиційних програм і проектів в розрізі регіонів, зокрема, із визначенням їх статусу та відповідним описом. Використання зазначеної схеми дозволяє: громадянам ознайомитися з інформацією про відібрані інвестиційні проекти, статус прийняття рішення щодо їх реалізації; здійснювати громадський контроль за процесом відбору та реалізації інвестиційних проектів; членам регіональних комісій з оцінки та проведення конкурсного відбору програм і проектів ознайомитися та здійснити оцінку інвестиційних програм і проектів on-line; заявникам інвестиційних програм та проектів вносити інформацію про такі проекти безпосередньо до on-line платформи; адмініструвати on-line платформу уповноваженою особою відповідного регіону разом з Мінрегіоном [7].

Вважаємо, що ефективна реалізація інструментів регіонального розвитку має базуватися на визначених принципах, а саме:

– принцип обґрунтованості, що передбачає високу якість необхідних техніко-економічних розрахунків, а також проектних пропозицій, що претендують на фінансування. Так, за даними експертів Асоціації сприяння самоорганізації населення, заявки на отримання фінансування від ДФРР не відповідають вимогам законодавства: картки більшості проаналізованих проектів не містять прописаної інноваційності, політичної сталості, навіть бюджетів. Проблема обумовлена, в першу чергу, низьким рівнем відповідальності заявників. Навіть в тих областях, в яких проводились навчання та семінари, суттєвого підвищення якості заявок не спостерігалось [5];

– принцип неупередженості, який передбачає удосконалену процедуру конкурсного відбору та уникнення можливостей щодо політичного лоббіювання процесу фінансування проектів регіонального розвитку;

– принцип підзвітності, тобто обов'язковість складання детальних звітів на кожній стадії реалізації проектів регіонального розвитку, а також відповідних декларацій щодо завершених об'єктів;

– принцип прозорості, що передбачає оприлюднення процесу підготовки заявок на фінансування проектів регіонального розвитку та проведення конкурсного відбору на офіційних інтернет-ресурсах органів місцевого самоврядування;

– принцип збалансованої спрямованості, відповідно до якого має бути досягнуто оптимальне співвідношення між фінансуванням проектів регіонального розвитку соціальної та економічної спрямованості задля створення

матеріальної основи для ефективного функціонування економіки регіонів з одночасним забезпеченням необхідних програм соціального розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене, вважаємо за необхідне зазначити наступне. Побудова та впровадження в життя ефективної політики регіонального розвитку в сучасних умовах

трансформаційних перетворень цілком можливе. Треба лише створити для цього відповідну основу: урахування всіх складових елементів регіонального розвитку, поглиблений аналіз теоретико-методологічної бази та розробка сукупності мір та заходів державної регіональної економічної політики, її реалізація в рамках обраного напрямку державного регулювання.

Список використаних джерел:

1. Возняк Г.В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа. *Регіональна економіка*. 2015. № 3. С. 34–43. URL: http://ird.gov.ua/re/re201503/re201503_034_VoznyakHV.pdf (дата звернення 19.12.2018).
2. Коротич О.Б. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія]. Харків : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2006. 220 с.
3. Про засади державної регіональної політики. Закон України від 05.02.2015р. № 156-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/156-19> (дата звернення 20.01.2019).
4. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Закон України від 06.08.2014р. № 385. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/385-2014-%D0%BF> (дата звернення 25.01.2019).
5. На що витрачаються кошти Державного фонду регіонального розвитку?. URL: <https://www.prostir.ua/?news=na-scho-vytrachayutsya-koshty-derzhavnoho-fondu-rehionalnoho-gozvytku> (дата звернення 20.01.2019).
6. Питання державного фонду регіонального розвитку: Постанова Кабінету Міністрів України від 04.07. 2012 р. № 656 / *Урядовий кур'єр*. 2012. № 131.
7. На он-лайн платформі Державного фонду регіонального розвитку вже зареєстровано 726 проєктів. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/414> (дата звернення 05.02.2019).

Томашук І.В.асистент кафедри аналізу та статистики
Вінницького національного аграрного університету**Tomashuk Inna**

Vinnytsia National Agrarian University

**РЕФОРМУВАННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ
ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ****REFORMATION OF LOCAL GOVERNMENT AS A BASIS
FOR THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES**

У статті досліджено вплив реформи місцевого самоврядування, що зумовлено поглибленням євроінтеграційних процесів, які потребують формування нової моделі розвитку сільських територій, адаптованої до світових стандартів з метою посилення їх ролі в соціально-економічному розвитку України та її регіонів. Проаналізовано положення Європейської хартії місцевого самоврядування та найкращих світових зразків соціальних відносин у цій сфері. Розкрито сутність Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Встановлено, що ключем до децентралізації є здатність територіальних громад розвиватися шляхом самоврядування через власні сили. Підкреслено, що результатом реформи стало підвищення інтересу органів місцевого самоврядування щодо збільшення надходжень до місцевих бюджетів, пошуку резервів для їх заповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів. Зроблено висновок, що реформа місцевого самоврядування є основою для поліпшення якості життя людей шляхом створення умов для сталого розвитку територіальних громад, члени яких матимуть змогу ефективно захищати свої права та інтереси, отримувати високоякісні державні послуги, брати активну участь у вирішенні місцевих питань.

Ключові слова: міське самоврядування, реформування, об'єднані територіальні громади, децентралізація, місцевий бюджет, власні ресурси, сільські території.

В статье исследовано влияние реформирования местного самоуправления, что связано с углублением интеграционных процессов, которые требуют формирования новой модели сельского развития, адаптированной к мировым стандартам, с целью усиления его роли в социально-экономическом развитии Украины и ее регионов. Проанализированы положения Европейской хартии местного самоуправления и лучшие мировые стандарты общественных отношений в этой сфере. Раскрыта суть Концепции реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти. Определено, что залогом децентрализации является способность территориальных общин к развитию через самоуправления за счет собственных сил. Отмечено, что результатом реформы стало повышение заинтересованности органов местного самоуправления в увеличении поступлений в местные бюджеты, поиска резервов их наполнения, повышения эффективности администрирования налогов и сборов. Сделаны выводы, что реформирование местного самоуправления является основой повышения качества жизни людей за счет создания условий для устойчивого развития территориальных общин, члены которых будут иметь возможность эффективно защищать свои права и интересы, получать качественные публичные услуги, активно участвовать в решении вопросов местного значения.

Ключевые слова: местное самоуправление, реформирование, объединенные территориальные общины, децентрализация, местный бюджет, собственные ресурсы, сельские территории.

The article examines the impact of local self-government reform, which is due to the deepening of European integration processes, which require the formation of a new model of rural development adapted to world standards in order to strengthen its role in the socio-economic development of Ukraine and its regions. The provisions of the European Charter of Local Self-Government and the best world standards of social relations in this area are analyzed. The essence of Concept of reforming of local self-government and territorial organization of power is revealed. It was investigated that a package of laws was approved in Ukraine to expand the powers of local self-government bodies and to optimize the provision of administrative services. This allowed to delegate to the bodies of local self-government the appropriate level of authority to provide basic administrative services: registration of the place of resi-

dence, issuance of passport documents, state registration of legal and natural persons, entrepreneurs, associations of citizens, registration of civil status acts, property rights, land issues, etc. It is indicated that already today the united communities show high and dynamic rates of growth of own revenues. In the part of the use of funds attention is focused on the need to form the most optimal structure of budget expenditures, the creation of an efficient non-very large administrative apparatus, the implementation of a constant analysis of budget expenditures and the prevention of cases of their inefficient use. Indicators of local budgets reflect the overall socio-economic status of the respective territory and its potential for sustainable development. The availability of sufficient resources in local budgets is a guarantee that the territorial community has the opportunity to provide better and more diverse services to its inhabitants, to implement social and infrastructure projects, to create conditions for entrepreneurship development, attract investment capital, develop local development programs and finance other measures for a comprehensive improvement of living conditions for community residents. It is determined that the key to decentralization is the ability of territorial communities to develop through self-management through their own forces. It was emphasized that the result of the reform was an increase in the interest of local self-government bodies in increasing revenues to local budgets, finding reserves for their filling, and improving the efficiency of administering taxes and fees. The analyzed results of research on the consequences of local self-government and territorial organization of power in Ukraine show that during this short period of time the legal, organizational and material capacity of territorial communities and local governments, characterized by positive changes in the socio-economic level of development of rural areas, has considerably increased. It is concluded that the reform of local self-government is the basis for improving the quality of life of people by creating conditions for the sustainable development of territorial communities, whose members will have the opportunity to effectively protect their rights and interests, receive high-quality public services, take an active part in solving local issues.

Key words: local self-government, reform, united territorial communities, decentralization, local budget, own resources, rural areas.

Постановка проблеми. Сьогодні система місцевого самоврядування не відповідає потребам суспільства. Тому, головним стратегічним завданням модернізації складових державного управління та територіальної організації влади, що реалізується тепер, є формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для життя громадян, надання якісних і доступних державних послуг. Відкритість та належна якість публічних послуг забезпечується раціональним розподілом повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою, заснованих на принципах субсидіарності та децентралізації. Досягнення цих цілей неможливе без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, їх фінансової підтримки та достатніх джерел для заповнення місцевих бюджетів [3,11]. Крім того, поглиблення європейських інтеграційних процесів вимагає формування нової моделі розвитку сільських територій, адаптованої до світових стандартів, з метою активізації їх ролі в соціально-економічному зростанні України та її регіонів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі становлення, розвитку та реформування місцевого самоврядування й територіальної організації влади в Україні присвячена досить велика кількість робіт вітчизняних науковців, серед яких можна назвати публікації Калетніка Г.М., Алексєєва В.М., Бондаренка В.М., Газуди Л.М., Ерфана В.Й., Газуди С.М.,

Гончарук І.В., Коваленко Г.О., Дяченко М.І., Чукіна І.В., Малаш С.М., Новікової О., Торгонської А.В. та інших.

Однак, це питання в науковій літературі залишається недостатньо дослідженим, зокрема, це стосується реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Метою дослідження є вивчення сучасного стану місцевого самоврядування сільських територій, та вплив реформування на їх соціально-економічний розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині сільські території знаходяться у центрі уваги політиків, економістів, учених-аграрників, адже вони характеризуються найвищим загостренням соціально-економічних проблем. Децентралізація владних та фінансових повноважень держави на користь місцевого самоврядування є однією з найбільш визначальних реформ з часів української незалежності, яка покликана вирішити усі соціально-економічні проблеми розвитку сільських територій та зняти соціальну напругу серед сільського населення. Децентралізація передбачає передачу від органів виконавчої влади органам місцевого самоврядування значної частини повноважень, ресурсів та відповідальності. В основу цієї політики закладено положення Європейської хартії місцевого самоврядування та найкращі світові приклади суспільних відносин у цій сфері [11; 12]. Сьогоднішня реформа місцевого самоврядування направлена вирішити найважливіші проблеми розвитку сільських територій (рис. 1).

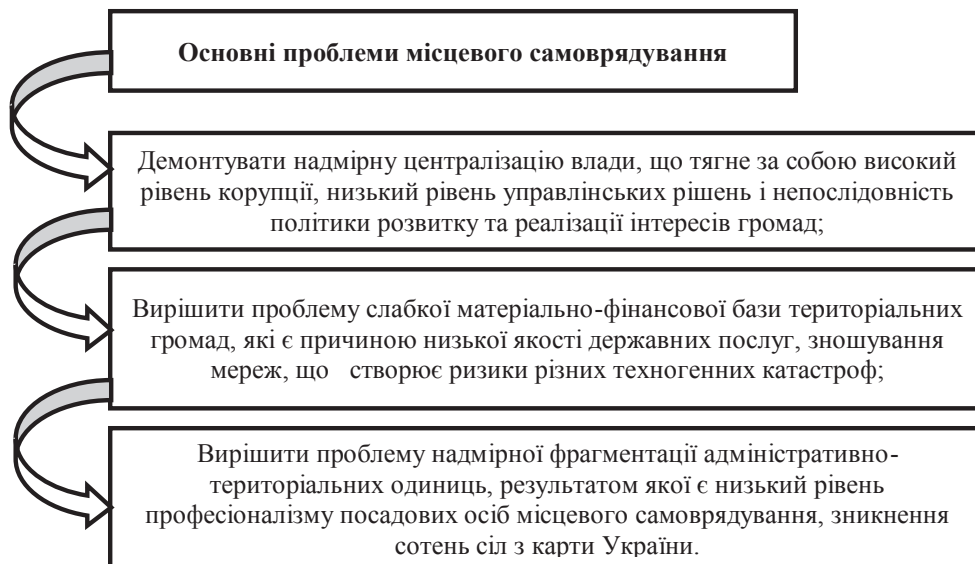


Рис. 1. Головні проблеми місцевого самоврядування

Джерело: сформовано на основі [8]

На жаль, в Україні не існувало системних уявлень про оптимальність державного апарату, його моделі, технологічного комплексу управління тощо. Тому у 2014 році почала формуватися законодавча база для радикальних змін у системі державного управління на всіх рівнях. У квітні 2014 року Урядом було затверджено основний концептуальний документ, а саме: Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіального устрою організації влади. Головним завданням Концепції було запровадження кардинальних змін у формуванні влади на місцях. Після цього був затверджений План заходів щодо його реалізації, який поклав початок реформі [11].

З метою реалізації положень Концепції та цілей Плану дій необхідно було, насамперед, внести відповідні зміни до Конституції України, а також сформувавати пакет нового законодавства.

Зміни до Конституції, найперше, повинні були вирішити питання створення виконавчих органів обласних та районних рад, реорганізації місцевих державних адміністрацій в органи контролю і нагляду, а також дати чітке визначення адміністративно-територіальної одиниці – громади. За цей час сформувався і діє базовий пакет нового законодавства, реалізуються пріоритетні законодавчі ініціативи. Йдеться про:

– Закони про внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України. Завдяки цим змінам відбулася фінансова децентралізація, яка вплинула на те, що місцеві бюджети за останні роки зросли на 165,4 млрд. грн.: з 68,6 млрд. грн. в 2014 до 234 млрд. грн. в 2018 році. При цьому, частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України постійно зростає

і на кінець 2018 року склала 51,5 % (у 2015 році – 45,6%).

– Закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад» дозволив розпочати формування спроможного базового рівня місцевого самоврядування. На початок листопада 2018 року вже створено 876 об'єднаних територіальних громад (ОТГ). До складу цих ОТГ увійшли 4010 колишніх місцевих рад. Сьогодні більше 9 млн. людей проживають в ОТГ. Такі темпи міжмуніципальної консолідації міжнародні експерти називають дуже високими. Закон також запровадив інститут старост в ОТГ, що представляють інтереси сільських жителів у громадській раді. В селах ОТГ працюють вже 788 старост, ще майже 1,7 тисяч осіб виконують обов'язки старост.

– Закон «Про співробітництво територіальних громад» посприяв створенню механізму вирішення спільних проблем громад, який допоміг з питаннями утилізації та переробки сміття, розвитку спільної інфраструктури тощо. Відтак, ОТГ реалізовано вже 296 договорів про співробітництво. Цим механізмом скористалися 1170 громад.

– Закон «Про засади державної регіональної політики» характеризується тим, що державна підтримка регіонального розвитку та розвитку інфраструктури громад за час реформи зросла у 41,5 разів: з 0,5 млрд. грн. в 2014 до 19,37 млрд. грн. у 2018 році. На даний час, 21 область вирішила створити «Агентство регіонального розвитку». Центри розвитку місцевого самоврядування вже працюють у всіх регіонах, у тому числі допомагаючи місцевим органам влади здійснювати регіональні стратегії.

– Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства» посприяв тому, що нові містобудівні повноваження отримали 100 міст, в тому числі – 12 ОТГ [11].

Крім того, було прийнято пакет законів щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування та оптимізації надання адміністративних послуг. Це дозволило делегувати органам місцевого самоврядування відповідний рівень повноважень щодо надання основних адміністративних послуг до яких належать: реєстрація місця проживання, видача паспортних документів, державна реєстрація юридичних та фізичних осіб, підприємців, об'єднань громадян, реєстрації актів цивільного стану, майнових прав, земельних питань тощо [7; 11].

Зарубіжний досвід показує, що після приєднання Польщі до ЄС основою для сталого розвитку сільських територій в країні став комплексний підхід, який базувався на максимальному наближенні місцевої влади до сільської громади, підвищенні якості управлінських послуг та залученні місцевих жителів до процесу прийняття рішень щодо розвитку кожної окремої території. Стає зрозумілим, що ключем до децентралізації в Україні є здатність територіальних громад розвиватися через самоврядування та власні сили. Для того, щоб повноваження громад були повною мірою реалізовані, громада повинна мати, крім загального простору життя, цілий ряд інших спільних інтересів. Себто, спільну інфраструктуру, потребу в послугах певної якості та їх задоволення, щоб відчувати свою визначальну роль у розвитку місцевої політики. У той же час бажані ефекти не з'являються негайно [1, 2]. Для цього потрібно, аби мешканці громади відчували свою організованість, тобто, щоб у громаді існували певні елементарні інститути громадянського суспільства: осередки політичних партій та громадських організацій, формальні чи неформальні об'єднання громадян тощо.

Вінницька область також долучилась до змін у організації місцевого самоврядування. Станом на 1 січня 2019 року площа Вінницької області охоплює 26513 км², кількість населення становить 1576599 осіб, кількість територіальних громад налічує 490 одиниць, кількість об'єднаних територіальних громад складає 42 одиниці [5]. З метою покращення соціально-економічного розвитку сільських територій Вінниччини, на основі удосконалення ролі місцевого самоврядування, було схвалено «Перспективний план об'єднання громад Вінниччини» за сприяння

Програми «U-LEAD з Європою» та Мінрегіону [9; 13]. План створення ОТГ дає можливість громадам бути економічно сильними та здійснювати інвестиційну діяльність у майбутній розвиток територій. У Вінницькому регіоні пропонується створити 68 ОТГ, адже спроможні громади сьогодні є об'єктивною вимогою часу.

Децентралізація формує нову композицію управління розвитком адміністративно-територіальних одиниць. У зв'язку з цим, узгоджуються цілі, мотивації, інтереси різних суб'єктів щодо питань розвитку територій, актуалізується необхідність розвитку організації та самоорганізації у вирішенні завдань території [3; 5]. За цих умов за державою зберігаються функції регулювання та контролю.

Звичайно, кожна людина, яка проживає на сільській території, має право на сучасну медицину та освіту, доступні та якісні адміністративні, комунальні, соціальні послуги, хороші дороги, чисті та освітлені вулиці. Але люди можуть впливати на якість цих послуг тільки тоді, коли вони несуть відповідальність за їх надання [11]. Місцева влада найбільш близька до людей, це уособлено у сільських, селищних та міських ради та їхніх виконавчих комітетах. Тому вони повинні мати широкі повноваження та достатньо коштів, щоб мати можливість вирішувати всі місцеві питання і нести за це відповідальність.

З цією метою в Україні відбувається децентралізація, тобто передача повноважень і фінансів від органів державної влади якомога ближче до людей, а саме: органам місцевого самоврядування [11]. Реформа була започаткована у 2014 році і вже має значні результати.

За результатами 11 місяців 2018 року, до загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування трансфертів) надійшло 212,5 млрд. грн., що на 22,5% (39 млрд. грн.) перевищує аналогічний показник надходжень 2017 року і становить 95,1% від затвердженого плану на весь 2018 рік [11]. Надходження січня-листопада 2018 року перевищили доходи місцевих бюджетів, отримані за весь 2017 рік, на 20,6 млрд. грн. або на 10,7%.

Зокрема, надходження від податку на доходи фізичних осіб у 2018 році склали 122,9 млрд. грн., що більше від надходжень січня-листопада 2017 року на 26,2%, плати за землю – 25 млрд. грн., що на 3,3% (+0,8 млрд. грн.) більше, ніж 2017 року, єдиного податку – 28,1 млрд. грн. (зросли на 5,9 млрд. грн., або на 26,8%) [11].

На кінець листопада 2018 року в Україні налічувалось 665 ОТГ. Надходження власних доходів місцевих бюджетів 665 ОТГ за січень-листопад 2018 року зросли на 62,6% та склали 18,9 млрд. грн. (+7,3 млрд. грн.) (рис. 2).

Із розрахунку на одного мешканця власні доходи ОТГ зросли на 62,6%, у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року, та склали 3356,4 гривень.

Враховуючи, що 299 ОТГ, у яких перші місцеві вибори були проведені в 2017 році, тільки в 2018 році отримали 60% надходжень від податку на доходи фізичних осіб, їх власні ресурси, у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року, зросли в 2,7 рази та склали 8,8 млрд. грн. (+5,5 млрд. грн.).

Разом з цим, темп зростання власних доходів 366 ОТГ (утворених у 2015-2016 роках), які у 2017 році вже отримували зарахування 60% ПДФО до своїх бюджетів, становить +20,9% (+1,7 млрд. грн.), тобто загальна сума надходжень складає 10,1 млрд. грн. (табл. 1) [11].

Саме фінансовий аспект є одним із найсуттєвіших, від якого, у великій мірі, залежить успішність функціонування об'єднаних територіальних громад.

У 2018 році в Україні було запроваджено «митний експеримент», надходження від якого було використано на покращення дорожньої інфраструктури. Найбільші надходження від даного експерименту отримала

Одеська область, що складає 1038,5 млн. грн. (рис. 3).

У цьому контексті, всі місцеві бюджети отримали 3,2 млрд. грн. Наявність економічно активних господарюючих суб'єктів, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, розвинута промислова та соціальна інфраструктура є запорукою успішного розвитку громади [8; 11].

Крім того, результатом реформи стало підвищення інтересу органів місцевого самоврядування щодо збільшення надходжень до місцевих бюджетів, пошуку резервів для їх заповнення та підвищення ефективності адміністрування податків і зборів. Також, у 2019 році з бюджету планується виділити державної підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури сільських територій 20,75 млрд. грн. (рис. 4).

Вже сьогодні об'єднані громади демонструють високі та динамічні темпи зростання власних доходів. У частині використання коштів увага зосереджена на необхідності формування найбільш оптимальної структури бюджетних витрат, створення ефективного не дуже великого адміністративного апа-

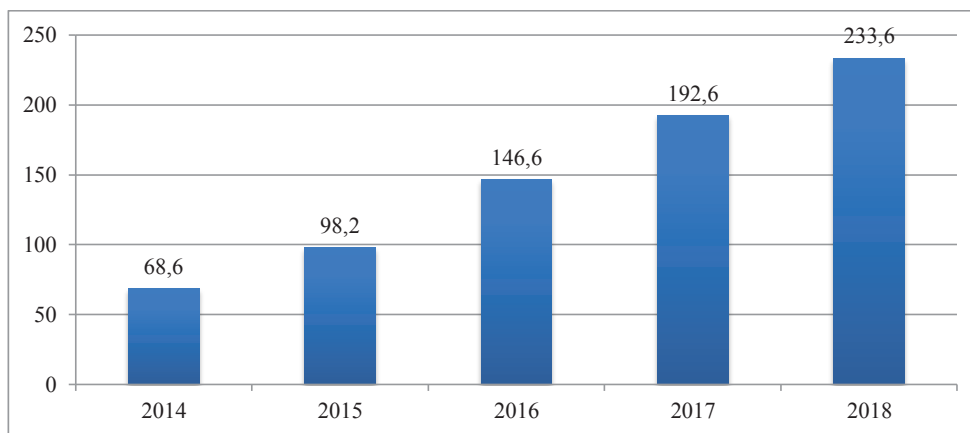


Рис. 2. Власні доходи загального фонду місцевих бюджетів, млрд. грн.

Джерело: сформовано на основі [11]

Таблиця 1

Надходження власних доходів 665 ОТГ за січень-листопад 2017-2018 р., млн. грн.

Платежі до бюджету	665 ОТГ, Всього			
	Надходження		Відхилення	
	2017	2018	+/-	%
Всього, із них:	11600,8	18865,6	7264,8	162,6
Податок на доходи фізичних осіб	4593,5	10521,8	5928,3	229,1
Акцизний податок	1395,8	1417,0	21,3	101,5
Плата за землю	2481,7	2755,6	273,9	111,0
Єдиний податок	2477,4	3098,0	620,6	125,1
Податок на нерухоме майно	234,9	359,0	124,0	152,8

Джерело: сформовано на основі [11]

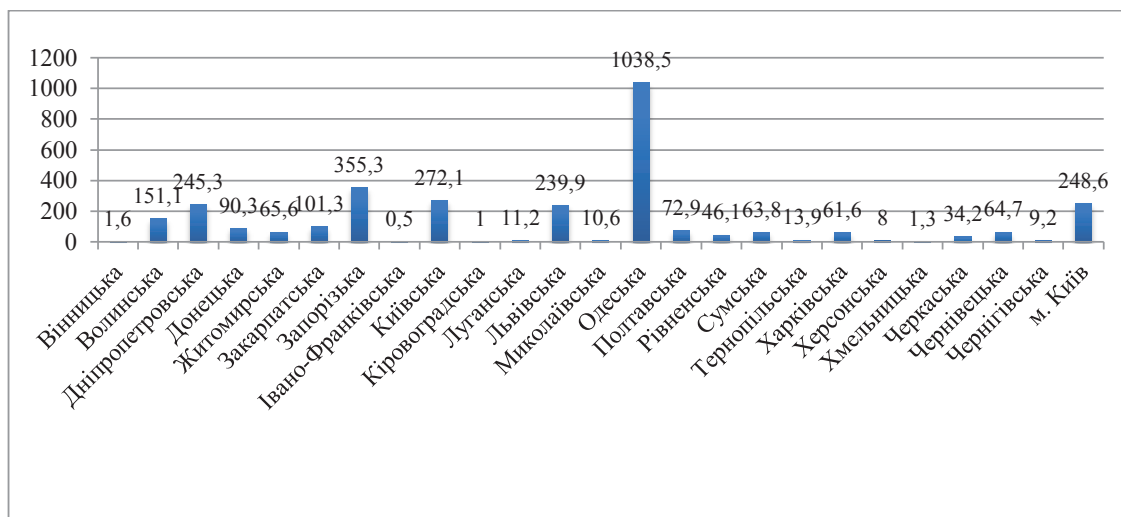


Рис. 3. Надходження від митного експерименту на розбудову дорожньої інфраструктури за січень-листопад 2018 року, млн. грн.

Джерело: сформовано на основі [11]

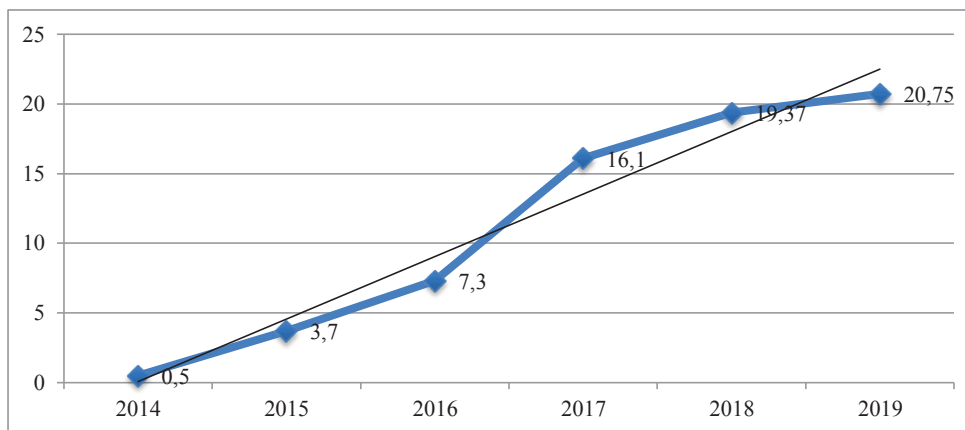


Рис. 4. Динаміка державної підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури, млрд. грн.

Джерело: сформовано на основі [11]

рату, проведення постійного аналізу видатків бюджету та запобігання випадкам неефективних витрат [1; 11].

Показники місцевих бюджетів відображають загальний соціально-економічний статус відповідної території та її потенціал для сталого розвитку. Наявність достатніх ресурсів у місцевих бюджетах є гарантією того, що територіальна громада має можливість надавати своїм мешканцям кращі та різноманітніші послуги, здійснювати соціальні та інфраструктурні проекти, створювати умови для розвитку підприємництва, залучати інвестиційний капітал, розвивати місцеві програми розвитку та фінансування інших заходів для всебічного поліпшення умов життя мешканців місцевих громад [6; 11].

Проаналізовані результати досліджень наслідків місцевого самоврядування та терито-

ріальної організації влади в Україні показують, що за цей короткий проміжок часу правова, організаційна та матеріальна спроможність територіальних громад та органів місцевого самоврядування характеризується позитивними змінами в соціально-економічному рівні розвитку сільських територій (рис. 5) [8; 10].

Для успішної реалізації реформ місцевого самоврядування існує потреба у трьох чинниках: політичній волі еліти, готовому експертному розвитку та громадській підтримці.

Сьогодні в Україні існує програмний комплекс «Калькулятор розрахунку фінансової спроможності перспективної ОТГ», що дає можливість здійснення моделювання перспективної об'єднаної територіальної громади (ОТГ), виходячи з прогнозних показників бюджетів територіальних громад сіл, селищ, міст, які

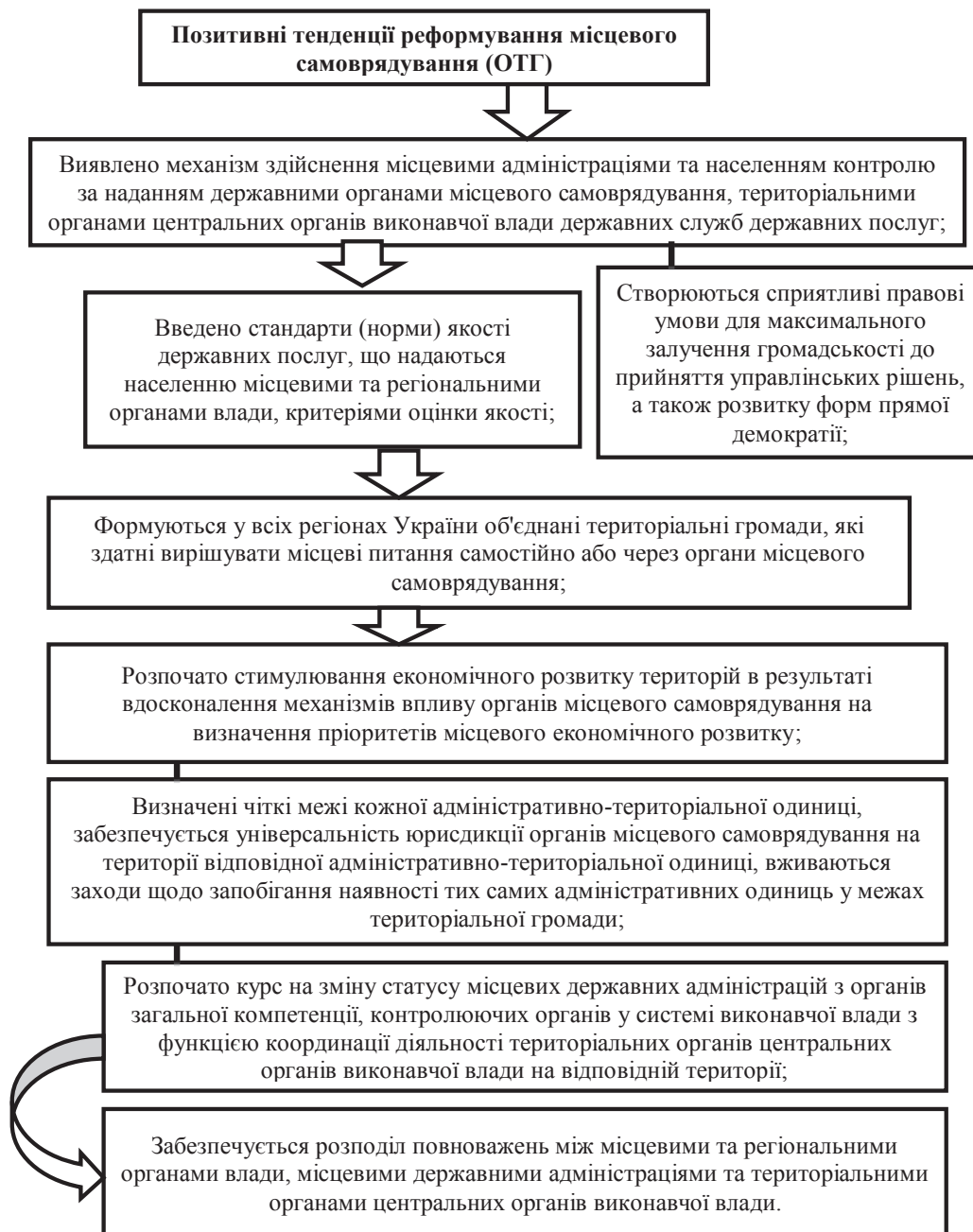


Рис. 5. Основні характеристики реформування місцевого самоврядування
 Джерело: сформовано на основі [4; 8]

прийняли рішення про утворення ОТГ, або про приєднання до існуючої ОТГ.

Калькулятор розроблений за підтримки Швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO. На етапі заповнення бази даних користувачами калькулятора є:

- відповідальні працівники обласних державних адміністрацій;
- експерти відокремлених підрозділів установи «Центрів розвитку місцевого самоврядування в регіонах», створених за підтримки Програми «U-LEAD з Європою» та Мінрегіону [11].

У цьому контексті, державна підтримка залишається вихідною точкою для створення нової територіальної основи ефективного місцевого самоврядування, яка повинна змінити застарілу радянську модель. Україна приречена на реалізацію цієї реформи для побудови справді європейської держави.

Висновки з проведеного дослідження. Тема реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні досить гостра. Соціально-економічний розвиток сільських територій України, в цілому, та Вінницької області, зокрема, потребують зміц-

нення правової, організаційної та матеріальної спроможності територіальних громад, органів місцевого самоврядування, здійснення їх діяльності відповідно до принципів і положень Європейського Союзу та Європейської хартії місцевого самоврядування. Вагомою перевагою об'єднаних громад є концентрація коштів та можливість їхнього розподілу на місцях.

У цьому контексті, реформа місцевого самоврядування є основою для підвищення якості життя людей шляхом створення умов для сталого розвитку територіальних громад, члени яких матимуть можливість ефективно захищати свої права та інтереси, отримувати якісні державні послуги, брати активну участь у вирішенні місцевих питань.

Список використаних джерел:

1. Алексеев В. М. Напрями розвитку безпосередньої участі громадян в управлінні державними справами. *Теорія та практика державного управління* : Зб. наук. праць. Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. Вип. 2 (21). С. 127–133.
2. Бондаренко В.М. Ресурсний потенціал регіону: методологія формування та перспективи використання : [монографія]. Вінниця : Меркьюрі-Поділля, 2012. 400 с.
3. Газуда Л.М., Ерфан В.И., Газуда С.М. Сільський розвиток регіону : [монографія]. Ужгород : Видавництво ФОП Сабов А.М., 2015. 250 с.
4. Гончарук І.В., Томашук І.В. Вплив еколого-економічного фактору на особливості організаційно-економічного механізму використання ресурсного потенціалу сільських територій. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 4 (20). С. 55–62.
5. Децентралізація дає можливості. URL: <https://decentralization.gov.ua>
6. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки. URL: <http://minagro.gov.ua/system/files/>
7. Калетнік Г.М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. Київ : Хай-Тек Прес, 2011. 427 с.
8. Коваленко Г.О., Дяченко М.І., Чукіна І.В. Огляд реформ місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/35.pdf
9. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-p>
10. Малаш С.М. Проблематика взаємовідносин між органами виконавчої влади та громадськістю. *Державне управління: теорія та розвиток*. 2017. № 9. С. 21–27.
11. Навіщо децентралізація? URL: <https://decentralization.gov.ua/about>
12. Новікова О. Основні напрями реформування та територіальної організації влади в Україні. Національна академія державного управління при Президенті України Дніпропетровський регіональний інститут державного управління. URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01\(12\)/12nooovv.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2012/2012_01(12)/12nooovv.pdf)
13. Спроможні громади – об'єктивна вимога часу. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/10517>
14. Торгонська А.В. Реформування органів місцевого самоврядування в Україні. *Право і суспільство: Зб.наук.пр.* 2017. № 1, част. 2. С. 42–47.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 502.33

Андрущенко О.С.асистент кафедри менеджменту природоохоронної діяльності
Одеського державного екологічного університету**Andrushchenko Olesya**

Odessa State Environmental University

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ (ROV) ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ІННОВАЦІЙ

USE OF THE REAL OPTIONS VALUATION (ROV) FOR ASSESSMENT OF ENERGY-SAVING INNOVATIONS

У статті розглянуто сутність та особливості похідних фінансових інструментів, що функціонують на енергетичному ринку України. Визначено основні завдання, що вирішуються за допомогою цих фінансових інструментів. Наведено основні підходи до визначення вартості реальних опціонів за рахунок притаманних ним інвестиційних можливостей. Розглянуто сутність методу реальних опціонів та потенційну можливість його використання під час оцінювання інновацій енергетичного ринку України. Наведено найпоширеніші методики визначення вартості реальних опціонів, що застосовуються в сучасній практиці. Узагальнено принципи управління інвестиційною діяльністю з використанням методу ROV, запропоновано методику розрахунку реального опціону для оцінювання інвестиційного проекту за допомогою формули Блека – Шоулза.

Ключові слова: реальний опціон, фінансові інструменти, метод Блека – Шоулза.

В статье рассмотрены сущность и особенности производных финансовых инструментов, функционирующих на энергетическом рынке Украины. Определены основные задания, которые решаются с помощью этих финансовых инструментов. Приведены основные подходы к определению стоимости реальных опционов за счет присущих им инвестиционных возможностей. Рассмотрены сущность метода реальных опционов и потенциальная возможность его использования при оценивании инноваций энергетического рынка Украины. Приведены наиболее распространенные методики определения стоимости реальных опционов, которые применяются в современной практике. Обобщены принципы управления инвестиционной деятельностью с использованием метода ROV, предложена методика расчета реального опциона для оценивания инвестиционного проекта с помощью формулы Блэка – Шоулза.

Ключевые слова: реальный опцион, финансовые инструменты, метод Блэка – Шоулза.

The implementation of energy saving measures is an investment process of a specific orientation. Its application can be stimulated by a number of tools that will increase the amount of investments. These investments will help to achieve the goals of the national energy saving strategy, ensuring modernization, safety and competitiveness of the real sector of the Ukrainian economy, implementation taken by the country international obligations to reduce the negative impact of energy on the environment. The choice of anti-crisis financial instruments can take company out of crisis or keep it afloat, takes place taking into account the ultimate efficiency of its application and adaptation in modern conditions. One of methods of evaluating energy-saving innovations is the real options valuation (ROV). The purpose of the study is to substantiate the feasibility of using energy-saving potential of options and consider the possibility of practical application of the method of real options in assessing the effectiveness of energy-saving innovations. The article considers with the essence and features of derivative financial instruments operating on the energy market of Ukraine. The main tasks and benefits that are solved by these financial instruments are determined. The main approaches to determining the value of real options due to their inherent investment opportunities are presented. The essence of the "real options" method and its potential use in assessing innovations in the energy market of Ukraine are considered.

The most common methods for determining the value of real options applied, mainly for financial options, are given. Methods are used to determine the value of real options: the method of increment of the expected net present value of the project, the Black – Scholes method and the binomial model. The most elaborate model for assessing the value of business in the option models is the Black – Scholes model. The principles of management of investment activity using the ROV method are generalized and the method of calculating the “real option” for the estimation of the investment project with the Black – Scholes formula is proposed.

Key words: real option, financial instruments, Black – Scholes method.

Постановка проблеми. В умовах світової фінансової кризи більшість країн світу замислюється над питанням збереження та утримання своїх позицій на світовому та вітчизняному ринках. Суттєве скорочення інвестицій в реальному секторі економіки привело до застою ще нещодавно успішних підприємств. Нестача фінансування в тих галузях, які потребують значних капіталовкладень, уповільнює життєвий цикл таких проектів, робить їх неприздатними, а інколи навіть збитковими. Фактор ризику все частіше посилює вплив на прийняття інвестиційних рішень, а це примушує менеджерів шукати нові способи управління ймовірністю негативних наслідків у майбутньому. Реальні опціони як фінансові продукти, що містять у своїй природі ключовий фактор гнучкості, здатні за належних умов застосування стати потужним інструментом менеджменту міжнародних інвестиційних проектів. Отже, гнучкість є однією з переваг управління в умовах кризи. Другу перевагу управління складають комплексна ревізія фінансового стану проекту, скорочення недоцільних витрат, концентрація фінансових зусиль на найнеобхідніших статтях бюджету. Третім необхідним кроком має стати прийняття зваженого стратегічного рішення, яке визначить долю бізнесу на деякий якомога більший проміжок часу наперед.

З огляду на те, що вжиття енергозберігаючих заходів є інвестиційним процесом конкретної спрямованості, його пошук може сприяти застосування низки інструментів, які впливатимуть на збільшення обсягів випереджаючого інвестування для досягнення цілей національної стратегії енергозбереження, забезпечення модернізації, безпеки та конкурентоспроможності реального сектору економіки України, виконання взятих країною міжнародних зобов'язань щодо зниження негативного впливу енергетики на довкілля.

Вибір антикризових фінансових інструментів, а саме вдалих для компанії контрактів, здатних вивести її з кризи або утримати на плаву, відбувається з урахуванням кінцевої ефективності його застосування та адаптації в сучасних умовах. Одними з таких інструментів є реальні опціони, отже, слід використовувати метод

реальних опціонів (ROV) під час оцінювання енергозберігаючих інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Суттєвий внесок у розроблення теорії фінансових опціонів, що стала основою виникнення методичного підходу реальних опціонів для оцінювання певного об'єкта або проекту під час прийняття інвестиційного рішення, зробили такі зарубіжні вчені, як І. Фішер, Р. Мертон, С. Майерс, К. Кестер, Ю. Брігхем, Ф. Блек, М. Шоулз, Р. Геске, Н. Калдор, Дж. Кейнс, Р. Клемковські, Дж. Кокс, Р. Колб, Дж. Маршал, Р. Мертон, Ф. Моділіані, Ж. Перер, В. Перло, Г. По, М. Портер, М. Рубінштейн, Г. Столл, Ф. Фабоззі, Дж. Халл, Дж. Хікс. Вивченням питань, безпосередньо пов'язаних з розробленням теорії реальних опціонів, займалися С. Маргліл, Л. Тригеоргіс, М. Амрам, Н. Кулатілака, А. Діксіт та інші науковці. Серед сучасних публікацій, в яких аналізується досвід застосування цих фінансових інструментів та їх ефективного функціонування на енергетичному ринку, заслуговують на увагу роботи таких вітчизняних дослідників, як О. Рябченко, О. Сохацька, Н. Стрельбицька, Н. Полікевич, Н. Іващук.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання енергозберігаючого потенціалу опціонів, розгляд можливостей практичного застосування методу реальних опціонів під час оцінювання ефективності енергозберігаючих інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Україна належить до тих країн світу, в яких фондовий ринок тільки починає розвиватися, що привносить елемент невизначеності щодо структури ринку, його регулювання та напряму розвитку. Фінансові опціони поки що не користуються особливою популярністю в Україні, хоча в країні вже більше десяти років функціонує Оптовий ринок електричної енергії, який є впорядкованою системою здійснення операцій купівлі-продажу електричної енергії. Державне регулювання енергетичного ринку здійснює Національна комісія регулювання електроенергетики, головними завданнями якої є ліцензування та регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, проведення цінової та тарифної політики, захист прав споживачів, впровадження правил користування

електричною енергією. Основними започаткованими завданнями функціонування оптового ринку енергії є забезпечення потреб споживачів України в електричній енергії за мінімально можливою ціною на принципах конкуренції між енергогенеруючими компаніями та між постачальниками; забезпечення фінансової стабільності та прибутковості галузі; створення конкурентоздатної української енергетики, як наслідок, умов залучення потенційних інвесторів.

Успішне впровадження ринків похідних фінансових інструментів має широкі можливості щодо зниження ризиків та підвищення прибутковості. Сьогодні на біржах продають не тільки мазут, але й природний газ, нафту, бензин, пропан, газойл та електроенергію. Утворення бірж електричної енергії є очевидною тенденцією розвитку світового енергетичного сектору. Двосторонні контракти укладаються між учасниками в процесі безпосередніх прямих переговорів, а електроенергетичні біржі стають інструментом, за допомогою якого стандартизовані контракти на виробіток та постачання електроенергії можуть продаватися просто, швидко та практично безпосередньо перед самим моментом поставки. Фінансові інструменти є формою залучення капіталу компанії для здійснення проекту й містять зобов'язання періодичної сплати частини доходів у вигляді дивідендів, купонних платежів чи процентів його власнику. Похідні фінансові інструменти – це фінансові контракти між двома чи більше сторонами, які ґрунтуються на майбутній вартості базового активу.

В сучасних наукових колах активно обговорюється питання адаптації фінансових інструментів до реалізації інвестиційних проектів. Одним з таких інструментів фінансового типу, який можна перетворити на інструмент страхування ризиків інвестиційних проектів, є опціон. Зазвичай під опціоном розуміють строкову угоду, за якої одна зі сторін набуває право прийняття або передачі активу за фіксованою ціною протягом певного терміну, а інша сторона зобов'язується на вимогу контрагента за грошову премію забезпечити здійснення цього права, покладаючи на себе обов'язок передання або прийняття предмета угоди за фіксованою ціною.

Отже, опціон – це «цінний папір, що засвідчує право його отримувача купити, продати чи відмовитися від угоди по цінних паперах (товарах, валюті) за обумовлену опціоном ціну і протягом терміну, що ним передбачений» [3, с. 71]. Крім того, особливість опціону полягає в тому, що, згідно з угодою купівлі-продажу, покупець здобуває не титул власності, а право

на його придбання, тобто опціон є правом, а не обов'язком виконання дії в майбутньому.

Отже, першою перевагою є гнучкість прийняття рішень. Крім того, опціон ґрунтується на майбутній вартості базового активу, що дає можливість менеджеру час на роздуми щодо виконання контракту. Протягом цього часу менеджер може збирати інформацію стосовно цін на продукцію від проекту, обсягів виробництва та реалізації, процентних ставок, можливості застосування інших сценаріїв як альтернативних. До того ж такий контракт забезпечить компанії стратегічну цінність, яка зазвичай оцінюється методом чистої приведеної вартості (NPV). Нині метод дисконтування грошових потоків проекту й оцінювання NPV є найбільш популярним способом серед менеджерів більшості корпорацій. Критерій NPV безпосередньо пов'язаний з метою власників та фінансового менеджменту, що полягає в максимізації цінності компанії. Він показує те, наскільки мають збільшитись добробут власників компанії, її ринкова (економічна) вартість, якщо компанія приймає проект. Однак економічна цінність, визначена як приведена вартість вільних грошових потоків, не враховує такі стратегічні аспекти, як перспективи майбутнього зростання та якість управління, можливість проявити управлінську гнучкість під час здійснення проектів.

Метод реальних опціонів доповнює традиційні методи оцінювання й дає змогу враховувати деякі аспекти, які недоступні такому методу, як метод чистої приведеної вартості. Водночас реальний опціон виступає фінансовим інструментом, який сприяє страхуванню ризиків. Реальний опціон – це контракт, який дає право, але не зобов'язує купити чи продати базовий актив у вигляді реального проекту за заздалегідь встановленою ціною протягом деякого наперед встановленого проміжку часу, водночас він виступає способом хеджування ризиків інвестиційних проектів, пов'язаних з придбанням та створенням власними силами нових реальних активів, а також придбанням реальних активів. Всі аналогічні фондовому опціону параметри реального опціону можуть бути прописані в опціонних угодах [6, с. 89].

Термін «реальний опціон» запроваджений видатним американським фахівцем з теорії фінансів Стюартом Майерсом у 1977 році. Основою появи нового поняття в теорії фінансового інжинірингу стала робота Фішера Блека (Fisher Black), Майрона Шоулза (Myron Scholes) та Роберта Мертона (Robert Merton) щодо оцінювання вартості фінансових опціонів, опублікована у 1973 році.

Застосування методики реальних опціонів (ROV) до оцінювання інвестиційних проектів є доцільним за виконання таких умов:

- результат проекту схильний до великого ступеня невизначеності;
- менеджмент компанії здатний приймати гнучкі управлінські рішення під час появи нових даних за проектом;
- великою є ймовірність отримання нової інформації;
- фінансовий результат проекту переважно залежить від рішень, що приймаються менеджерами; під час оцінювання проекту методом дисконтованих грошових потоків значення NPV є від'ємним або трохи перевищує нуль.

Принципи управління інвестиційною діяльністю з використанням методу реальних опціонів (ROV) припускають покрокове здійснення додаткових інвестицій. Застосування ROV допомагає розглянути діяльність компанії як сукупність інвестиційних проектів, що дає змогу збільшити гнучкість та швидше досягти намічених цілей. Використання ROV дає можливість менеджменту зосередитись не на абсолютно точних прогнозах, що практично не досяжне, а на визначенні альтернативних шляхів розвитку компанії шляхом використання ROV у ситуаціях, де є невизначеність. Опціон може бути затребуваний в різних умовах за різних обставин. Залежно від цього виділяють такі основні види реальних опціонів:

1) опціони зміни розміру ("sizing options"), що дають в майбутньому можливість виходу з проекту або, навпаки, його розширення залежно від фінансових результатів проекту;

2) опціони гнучкості ("flexibility options"), що дають можливість в ході реалізації інвестиційного проекту регулювати деякі його параметри, зокрема обсяг виробництва, ціни на продукцію;

3) опціони відкладення прийняття рішення про інвестування ("timing options"), що можна використовувати, коли на даний момент недостатньо інформації для прийняття правильного рішення про інвестиції, очікується поява потрібної інформації в майбутньому;

4) фундаментальні опціони ("fundamental options"), за яких прибутковість проекту залежить від ціни, що підлягає активу (наприклад, ціна нафтової свердловини залежить від цін на нафту).

Реальні опціони часто розглядають у зв'язку з бізнес-планами інвестиційних проектів, зокрема інноваційних проектів. В контексті управління проектами та їх ризиками реальні опціони зазвичай мають такі різновиди [1]:

- опціони на вихід з проекту;
- опціони на тимчасове призупинення чи відстрочку розвитку проекту;

- опціони на розширення проекту;
- опціони зростання;
- опціони на контракцію;
- опціони на переключення (переключення на інші проекти);
- опціони на зобов'язання за проектом.

Так, наприклад, опціон на вихід з проекту передбачає резервування можливості, якщо проект виявиться не вигідним чи інвестор не зможе здійснювати подальші капіталовкладення, вийти з проекту шляхом продажу придбаних для проекту активів. Опціон на тимчасове призупинення чи відстрочку розвитку проекту дає змогу припинити фінансування проекту (особливо взятих на себе постійних операційних витрат) та виключає можливість позбутися шансу відновити проект та/чи здійснити його розвиток. Опціон зростання дає додаткові можливості, які можуть з'явитися після того, як зроблені первинні інвестиції.

Опціони на укладення контрактів на користь проекту найчастіше зводяться до резервування можливості на наперед певних умовах укласти контракти або залучити субпідрядників (замість здійснення робіт власними силами, коли з'ясується, що це буде дуже дорого або не забезпечить належної якості), або продати крупні партії (партії дорогих одиничних зразків) за окремими замовленнями [1].

Вищезгадані види перерахованих реальних опціонів зазвичай зводяться до укладення так званих опціонних угод. Ці угоди можуть передбачати зобов'язання контрагента за ними, пов'язані з тим, що він протягом дії таких угод повинен придбати якесь майно за обумовленою в угоді ціною (як правило, вона нижче, ніж ринкова на момент укладення угоди) та утримуватися від ведення переговорів і укладення угод з іншими особами.

Основні види реальних опціонів, які мають місце в процесі аналізування інвестиційних проектів, наведені на рис. 1.

Укладання опціонних угод зумовлює менеджера визначати їх цінність для реалізації проекту, адже цінність будь-якого фінансового інструмента безпосередньо пов'язана з прибутковістю проекту, для якого використовується цей інструмент. Отже, для реальних опціонів були розроблені методики оцінювання їх вартості. Для визначення вартості реальних опціонів використовуються переважно методи, що застосовуються для фінансових опціонів, серед яких виокремлюють метод Блека – Шоулза, метод Вільяма Маргеба (William Margrabe) як модифікацію методу Блека Шоулза, біноміальний метод, метод Монте-Карло, метод диференціального рівняння, метод DM (Datar – Mathews Method),

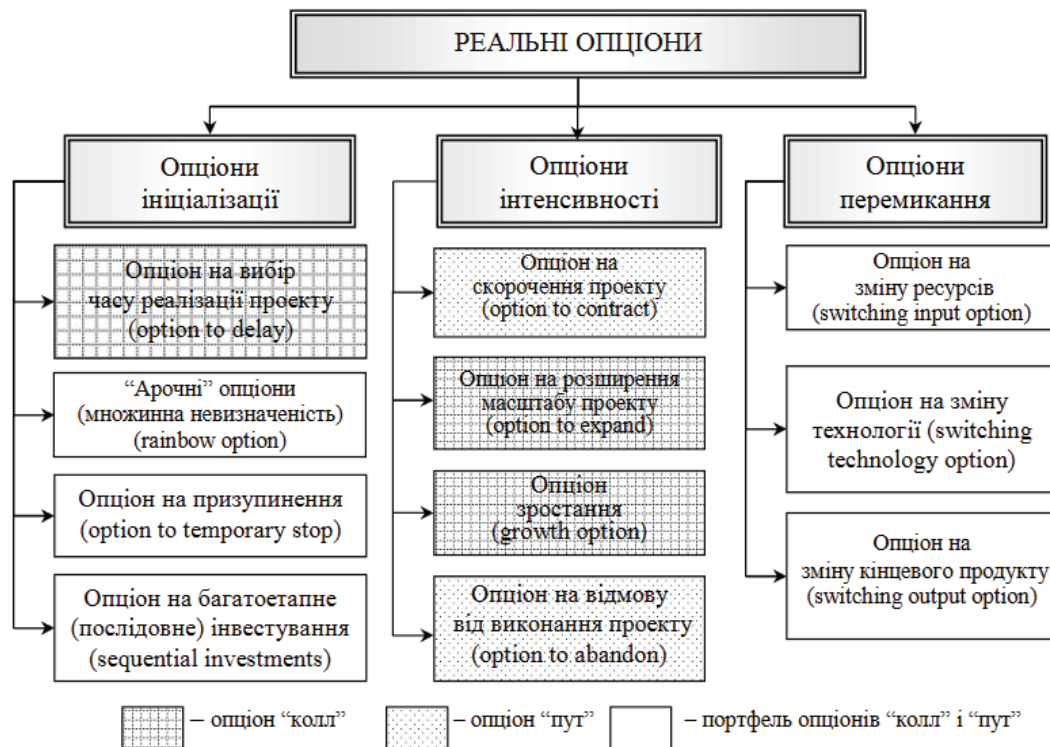


Рис. 1. Класифікація реальних опціонів

методи імітаційного моделювання. Проте найпоширенішими з них є:

- метод приросту очікуваної чистої поточної вартості проекту;
- модель оцінювання вартості опціонів Блека – Шоулза;
- біноміальна модель (модель Кокса – Росса – Рубінштейна).

Найбільш універсальним методом пошуку ефективних інвестиційних рішень через його відносну легкість у використанні є метод Блека – Шоулза. Вимоги до опціонів, вартість яких може бути визначена за методом Блека – Шоулза, обмежують сферу його використання для реальних опціонів. Так, застосування методу передбачає припущення, що є фіксована дата виконання опціону або прийняття рішення. Таким чином, як правило, цей метод підходить тільки для опціонів, пов'язаних з масштабом проекту, зокрема опціонів на розширення, та не може бути використаний для опціонів, пов'язаних зі строком виконання проекту та скороченням проекту або відмовою від нього. Власне, обмеження щодо застосування методу Блека – Шоулза виникає, оскільки сам метод створювався для визначення вартості фінансових опціонів, для яких обов'язковою є фіксована дата виконання. Для реальних опціонів, пов'язаних зі строком виконання, скороченням або відмовою від проекту, доцільно застосовувати біноміальний метод.

Біноміальний метод, вперше розроблений Дж. Коксом, С. Росом і М. Рубінштейном (J. Cox, S. Ross, M. Rubinstein) у 1979 році, є більш складним, ніж метод Блека – Шоулза, інструментом визначення вартості опціонів, проте дає змогу отримати більш точний результат. Розрахунок вартості реального опціону за допомогою біноміального методу передбачає побудову «дерева рішень», у кожній точці якого визначена вартість реального опціону, що дає змогу розділити проект на частини, завдяки чому менеджеру легше приймати рішення в кожній точці. В основу моделі закладено припущення, що в одному часовому інтервалі можуть бути тільки два сценарії розвитку подій, а саме оптимістичний та песимістичний, тому інвестори нейтрально ставляться до ризику. Варто підкреслити, що використання попереднього методу передбачає, що чим вище ризик, тим більше вартість опціону.

На практиці вибір між методом Блека – Шоулза та біноміальним методом обґрунтовується ситуацією використання. Так, метод Блека – Шоулза використовується для оцінювання вартості реальних опціонів, що мають тільки одну невизначеність, дата виконання опціону є фіксованою, проект є умовно нескладним; відповідно, передбачає необхідність прийняття рішення на момент його оцінювання, а сам реальний опціон не передбачає відмови від проекту в разі отримання незадовільних результатів. Натомість

мість біноміальний метод використовується для оцінювання вартості реальних опціонів, що не передбачають фіксовану дату виконання, коли наявні кілька джерел невизначеності, є велика кількість етапів або дат для прийняття інвестиційного рішення менеджментом проекту. Цей метод може бути застосований для опціонів, які передбачають термінування інвестування та виконання опціону, відмову або скорочення під час реалізації песимістичного сценарію.

Найбільш відпрацьованою моделлю оцінювання вартості бізнесу в рамках опціонних моделей є модель Блека – Шоулза. Метод оцінювання бізнесу, що називається методом реальних опціонів, або ROV-методом (від англ. "Real Options Valuation"), заснований на передумові, що ціна опціону на покупку активу повинна бути такою, щоби прибутковість повністю хеджованого портфеля акцій дорівнювала прибутковості за безризиковими активами. Загалом модель звернена до наведеної вартості майбутніх потоків коштів, що дає змогу використати її в рамках дохідного підходу до оцінювання. Відмінною рисою цього методу є його здатність враховувати швидкоплинні економічні умови, в яких функціонує компанія. Теорія реальних, або управлінських, опціонів є об'єднанням економічних, фінансових та управлінських положень і різних підходів до прогнозування грошових потоків з урахуванням різного ступеня невизначеності доходів, прибутку, витрат й інших факторів на стадії функціонування об'єктів оцінювання. Застосування цієї формули для оцінювання бізнесу базується на припущенні, що під ціною активу розуміється поточна вартість компанії, що оцінюється, а під вартістю виконання опціону – номінальна вартість боргу. Відповідно до формули Блека – Шоулза вартість компанії є функцією п'яти змінних, а саме вартості активів, вартості зобов'язань, безризикової ставки, дюрації (середньозваженої оборотності) боргу та середньоквадратичного річного ринкового відхилення вартості акцій. Однак ROV-метод може успішно використовуватися, коли є прийнятні та обґрунтовані дані про ринкові ціни об'єктів опціонів.

Формула Блека – Шоулза має такий вигляд з огляду на те, що ціна опціону "call" дорівнює очікуваній майбутній ціні за акцію за вирахуванням очікуваної вартості виконання опціону:

$$C = SN(d_1) - N(d_2)Ke^{-rt},$$

де $C(S,t)$ – поточна вартість опціону "call" на момент часу t до закінчення його часу; S – поточна ринкова ціна базисного активу; $N(x)$ – ймовірність того, що відхилення буде менше в умовах стандартного нормального розподілу;

K – ціна виконання опціону; e – експонентний логарифм; r – безризикова відсоткова ставка; T – час до закінчення терміну опціону (період опціону); σ – стандартне відхилення акції (волатильність).

$$\text{При цьому } d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{K}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma\sqrt{T}}; \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}.$$

Припустимо, що компанія планує випуск опціонів на електроенергію в обсязі 1 млн. Кв за ціною 1 грн. Ціна виконання опціонів розраховується з урахуванням всіх витрат та змін у розмірі 2 млн. грн. Прогнозується відхилення грошових потоків, що складає 30%, а безризикова ставка дохідності становить 5%. Час виконання опціону розраховано на 2 роки.

Зробимо розрахунок реального опціону за допомогою формули Блека – Шоулза, тобто ROV-методом.

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{K}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma\sqrt{T}} = \frac{\ln\left(\frac{1\text{млн.}}{2\text{млн.}}\right) + \left(0,05 + \frac{0,3^2}{2}\right)2}{0,3\sqrt{2}};$$

$$d_1 = \frac{\ln 0,5 + (0,05 + 0,3^2)2}{0,3\sqrt{2}} = \frac{-0,503}{0,4243} = -1,185;$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T} = -1,185 - 0,3\sqrt{2} = -1,609.$$

Знайдемо $N(d_1)$ і $N(d_2)$, використовуючи функцію в Excel. Отримаємо відповідне значення: $N(d_1) = 0,118$; $N(d_2) = 0,054$.

Підставимо отриманий результат у формулу Блека – Шоулза:

$$C = SN(d_1) - N(d_2)Ke^{-rt} = 1000000 \cdot (0,118) - 0,054 \cdot 2000000 \cdot e^{-0,1} = 20\,686.$$

Відповідно до зроблених розрахунків можна зробити висновок, що ціна реального опціону на електроенергію з урахуванням відхилення грошових потоків складає 20 тис. 686 грн. згідно з ROV-методом.

На рис. 2 (а, в) представимо графіки щільності ймовірності для величин d_1 та d_2 відповідно. На рис. 2 (б, г) представимо функції розподілу $N(d_1)$ та $N(d_2)$ відповідно.

Висновки з проведеного дослідження. Останнім часом для оцінювання ефективності інвестицій все частіше використовується метод реальних опціонів, оскільки елемент невизначеності виявляється критичним для прийняття рішень, а модель оцінювання вартості опціонів дає змогу отримати кількісну оцінку витрат і доходів від реалізації можливих варіантів. Застосування теорії реальних опціонів до інвестиційних проектів, зокрема застосування у сфері енергозбереження, забезпечує можливість зниження величини наявних ризиків та оцінювання економічної ефективності інновацій з урахуванням можливих рішень в майбут-

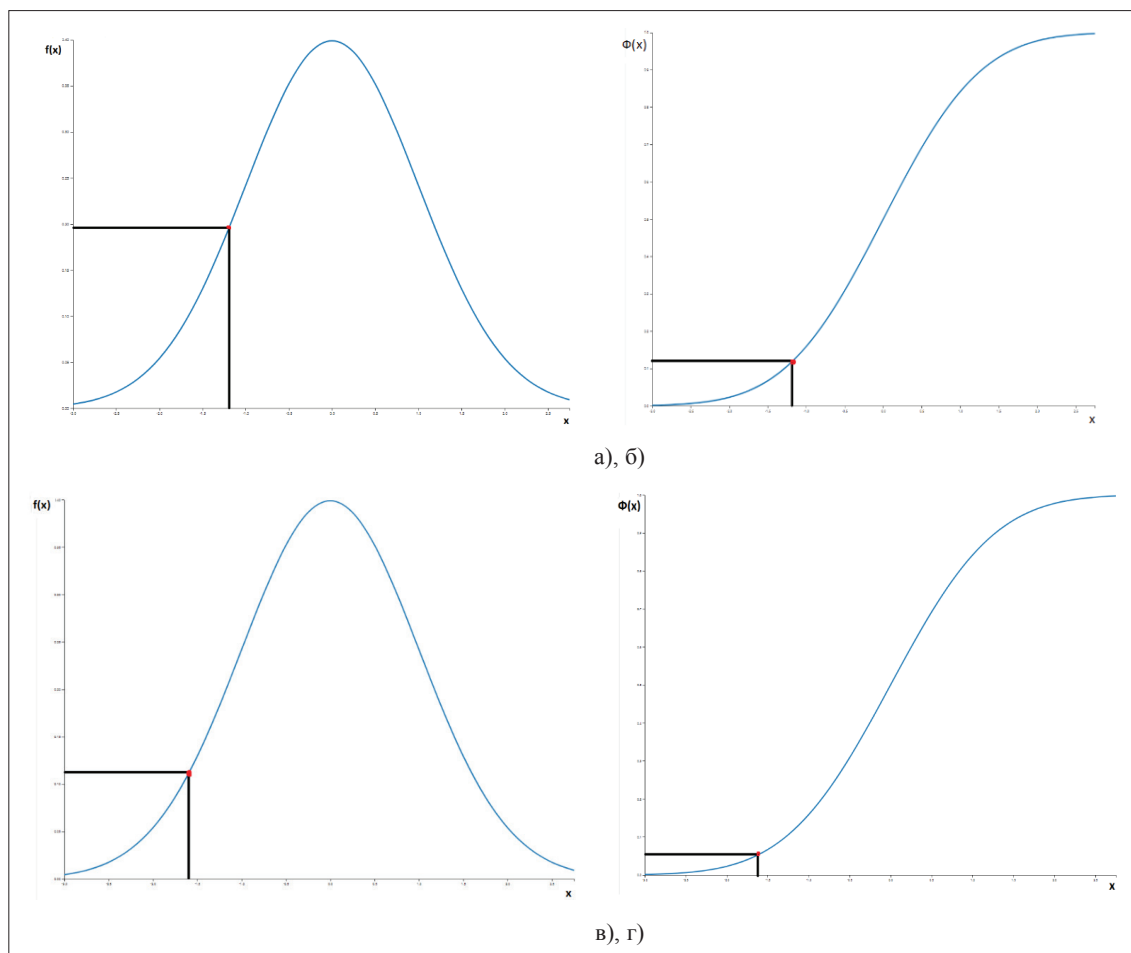


Рис. 2. Результат функції розподілу: а) графік щільності ймовірності для величини d_1 ; б) графік функції розподілу $N(d_1)$; в) графік щільності ймовірності для величини d_2 ; г) графік функції розподілу $N(d_2)$

ньому. Основними перевагами методу реальних опціонів є те, що він дає змогу гнучкіше оцінити майбутній інноваційний потенціал з урахуванням його так званої ринкової перспективності, розглядати невизначеність не тільки як негативний, але й як позитивний фактор, що

створює додаткові умови отримання високих доходів. Крім того, метод реальних опціонів – це не тільки інструмент оцінювання інвестицій, але й спосіб мислення, спрямований на використання невизначеності як джерела нових можливостей формування додаткової вартості.

Список використаних джерел:

1. Брусланова Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов. *Финансовый директор*. 2004. № 7–8. С. 20–23.
2. Сучасний стан та тенденції розвитку фондового ринку України / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://avalon.ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=583>.
3. Лимитовский М. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. 4-е изд. Москва : Дело, 2008. 464 с.
4. Мендрул О., Шевчук І. Ринок цінних паперів : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 1998. 152 с.
5. Ралко О. Використання методів реальних опціонів при прийнятті інвестиційних рішень. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 13. Ч. 4. С. 75–77.
6. Артемова Д., Валдайцев С., Волкова Н., Минаева А. Реальные опционы в управлении инвестиционными рисками: теоретические основы и практические приемы. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика*. 2001. № 3. С. 89 – 103.
7. Сохачька О., Пробоїв О. Вирішення проблем корпоративного управління шляхом застосування технологій фінансового інжинірингу. *Світ фінансів*. 2005. Вип. 3–4 (4–5). С. 122–130.
8. Шарп У., Александр Г., Бэйли Дж. Инвестиции / пер. с англ. Москва : Инфра-М, 2007. 1028 с.

Лазарєва О.В.доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління земельними ресурсами
Чорноморського національного університету імені Петра Могили**Lazarieva Olena**

Petro Mohyla Black Sea National University

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

FEATURES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

У статті розкрито зарубіжний досвід політики розвитку сільських територій. Встановлено, що за кордоном пріоритетами вважаються підтримка бізнесу, диверсифікація виробництва, розвиток сільської інфраструктури. Проаналізовано соціально-економічний розвиток сільських територій України в динаміці. Відзначено, що за досліджуваний період рівень соціально-економічного розвитку сільських територій в Україні підвищується, сприяючи відновленню іміджу села. Розкрито основні чинники функціонування та розвитку сільських територій. Висвітлено основні рушійні сили активізації селян у веденні бізнесу на селі, такі як диверсифікація підприємницької діяльності, ведення товарного виробництва, забезпечення зайнятості селян, формування товарного виробництва, розвиток малого та середнього підприємництва. Викладено думку про те, яким напрямом діяльності має сприяти інноваційний розвиток на селі. Запропоновано орієнтири, на які слід спрямовуватись в рамках злагодженого соціально-економічного розвитку сільських територій.

Ключові слова: сільська територія, соціально-економічний розвиток, збалансований розвиток, модернізація виробничих процесів, ресурсний потенціал, відродження села, інвестиційна привабливість.

В статье раскрыт зарубежный опыт политики развития сельских территорий. Установлено, что за границей приоритетами считаются поддержка бизнеса, диверсификация производства, развитие сельской инфраструктуры. Проанализировано социально-экономическое развитие сельских территорий Украины в динамике. Отмечено, что за исследуемый период уровень социально-экономического развития сельских территорий в Украине повышается, способствуя возобновлению имиджа села. Раскрыты основные факторы функционирования и развития сельских территорий. Освещены основные движущие силы активизации селян в ведении бизнеса на селе, такие как диверсификация предпринимательской деятельности, ведение товарного производства, обеспечение занятости селян, формирование товарного производства, развитие малого и среднего предпринимательства. Изложена мысль о том, каким направлениям деятельности должно способствовать инновационное развитие на селе. Предложены ориентиры, к которым следует двигаться в рамках согласованного социально-экономического развития сельских территорий.

Ключевые слова: сельская территория, социально-экономическое развитие, сбалансированное развитие, модернизация производственных процессов, ресурсный потенциал, возрождение села, инвестиционная привлекательность.

In article foreign experience of politics of development of rural territories was exposed. It is set was abroad priorities of business are considered, diversification of production, development of rural infrastructure. Socio-economic development of rural territories is analyzed in a dynamics. It is marked that for investigated period the level of socio-economic development of rural territories rises in Ukraine and assists proceeding in the image of village. Exposed basic factors of functioning and development of rural territories, such us a presence of resource possibilities is for the conduct of agriculture, compatibility of different of activity is on territory, ground of different strategies of development of rural territories, necessity of state support. Basic motive forces of activation of peasants are lighted up in doing business on a village, such as diversification of entrepreneurial activity, conduct of commodity production, providing of employment of peasants, forming of commodity production, development of enterprise. It is found out, that important factors that will assist effectiveness of socio-economic of rural territories are increase of competitiveness of agricultural produce and strengthening of role of local self-government. It is well-proven that for providing of the balanced development of rural territories it

is needed effectively to use present local resources. An idea is expounded what directions of activity innovative development must assist on a village. Offered reference-points that needs to be executed within the framework of the concerted socio-economic development of rural territories, such as providing of development of local self-government, an increase of attractiveness of business is on a village, increase of competitiveness of rural territories, a revival of new productions is on a village, providing of development of rural infrastructure and an achievement of the economy growing is in agricultural.

Key words: rural territory, socio-economic development, balanced development, modernization of productive processes, resource potential, revival of village, investment attractiveness.

Постановка проблеми. Протягом всього періоду розвитку суспільства сільські території відігравали ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни та нарощуванні її експортного потенціалу. Проте українське село довгий час перебуває в глибокій соціально-економічній кризі. Знизилась якість життя у сільській місцевості, спостерігається занепад сільської інфраструктури, зафіксований високий рівень безробіття на селі, підвищуються темпи трудової міграції селян, має місце нестабільність цінової політики на сільськогосподарську продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців та спеціалістів-практиків, таких як В.В. Горлачук [1], М.Й. Малік [2; 3], В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук [4], А.П. Сава [5], І.І. Гончаренко [6], присвятили свої дослідження вирішенню проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій. Проте, незважаючи на велику кількість наукових праць у цьому напрямі, на практиці вивчення особливостей економічного розвитку сільських територій потребує додаткового переосмислення.

Так, в умовах сьогодення питання вивчення особливостей соціально-економічного розвитку сільських територій потребують глибокого переосмислення. Необхідно вивчити зарубіжний досвід агровиробництва на селі, проаналізувати основні чинники функціонування та розвитку сільських територій, а також розглянути рушійні сили активізації ведення бізнесу на селі.

Метою статті є обґрунтування основних аспектів соціально-економічного розвитку сільських територій для визначення пріоритетних завдань для його подальшого функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в Україні занепад соціально-економічного розвитку сільських територій характеризується такими негативними тенденціями, як загальний занепад економіки України, великі помилки та прорахунки макроекономічного порядку, в результаті чого послаблена активізація відносин аграрного сектору з іншими секторами економіки, незадовільним є рівень організаційного забезпечення аграрної реформи, відбуваються політичні спекуляції певних політичних сил щодо того, що погір-

шення соціально-економічного розвитку українського села зумовлене аграрною реформою, занепадає ресурсний потенціал сільського господарства, недостатньо розвивається інфраструктурний потенціал аграрного сектору економіки тощо.

Отже, слід вжити виважених заходів щодо забезпечення розвитку сільських територій.

В цьому контексті заслуговує на увагу зарубіжний досвід. Так, у зарубіжній практиці розвиток сільських територій пов'язаний з розвитком сільського господарства, в якому основну рушійну роль відіграють фермерські або особисті селянські господарства. До того ж в розвинутих країнах світу встановлено показники, досягнувши яких, господарство вважається фермерським: у США прийнято показник в 1 тис. дол. товарної продукції на рік, у Німеччині – утримання 1 га ріллі або 3 корів чи 5 свиней, у Данії – 300 євро річного прибутку [7].

Відповідно до політики розвитку сільських територій за кордоном пріоритетами вважаються підтримка бізнесу та виробництва, диверсифікація виробництва, розвиток сільської інфраструктури [8, с. 400]. У світі сформувався такий сценарій розвитку сільських територій, за яким реалізуються різноманітні програми підтримки незалежно одна від одної (США, Мексика, Нова Зеландія), а також коли механізми та інструменти державної підтримки закріплені законодавчими актами (ЄС, Канада, Туреччина) [9].

Україна порівняно з розвинутими країнами програє їм за такими показниками ефективності виробництва, як продуктивність праці, технологічна забезпеченість, енергомісткість, врожайність культур та продуктивність худоби [10, с. 37].

Аналіз досвіду сільських територій зарубіжних країн свідчить про пріоритетність сталості економічного розвитку аграрної галузі. Використання досвіду інших країн дасть змогу уникнути прорахунків у сільському господарстві в Україні і її регіонах.

Наступним етапом дослідження є вивчення соціально-економічного розвитку України в динаміці (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що з 2017 по 2015 роки площа сільськогосподарських

Економічний розвиток сільських територій України

Показники	Роки			Відношення 2017 року до 2015 року, %
	2015	2016	2017	
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	41 507,9	41 504,9	41 489,3	99,9
Площа ріллі, тис. га	32 541,3	32 543,4	32 544,3	100,1
Рівень розораності території, %	78,4	78,4	78,4	100,0
Посівна площа сільськогосподарських культур, тис. га	26 902	27 026	27 586	102,5
Прибуток, всього, млрд. грн.	-340,1	-22,2	287,9	–
Валова додана вартість, всього, млн. грн.	1 689 387	2 023 228	2 520 104	149,2
Валова продукція сільського господарства, всього, млн. грн.	239 467,3	254 640,5	249 157,0	104,0
Валова продукція сільського господарства в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у постійних цінах 2010 року, грн.	5 769,1	6 135,2	6 005,3	104,1
Валова продукція сільського господарства, вироблена в сільськогосподарських підприємствах в розрахунку на одного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, в постійних цінах 2010 року, грн.	5 589	5 967	5 865	104,9
Прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	-8,19	-5,34	6,94	–

Джерело: розраховано автором за даними джерел [7; 11]

угідь в Україні та площа ріллі майже не змінилися. Відповідно, рівень розораності території, який показує питому вагу ріллі в площі сільськогосподарських угідь, за останні три роки не змінився, складаючи 78,4%.

Виробництво валової продукції в розрахунку на 1 гектар сільськогосподарських угідь збільшилось на 236,2 грн., або на 4,1%, що свідчить про хоча й не суттєве, проте збільшення виробництва валової продукції. Відповідно, збільшилась також кількість валової продукції сільського господарства, виробленої з розрахунку на одного працівника, на 276 грн., або на 4,9%.

Загалом прибуток від виробництва продукції сільського господарства суттєво зріс та за останній рік, становлячи 287,9 млрд. грн., а в розрахунку на один гектар – 6,94 грн.

Отже, за досліджуваний період рівень соціально-економічного розвитку сільських територій в Україні поступово підвищується, що свідчить про хоча й незначне, проте відновлення позитивного іміджу села.

Слід зазначити, що основними чинниками функціонування та розвитку сільських територій є наявність ресурсних можливостей для ведення сільського господарства, сумісність різних видів діяльності на території, обґрунтування різних стратегій розвитку сільських територій, необхідність державної підтримки тощо.

Важливим вектором соціально-економічного розвитку сільських територій, на думку М.Й. Маліка [2], є поєднання їх економічних, соціальних та екологічних інтересів, а також активізація підприємницької діяльності щодо зростання доходів, зайнятості та соціального захисту. До того ж існування в межах сільських територій підприємницьких структур сприяє відродженню соціально-економічної стабільності села.

Вважаємо, що основними рушійними силами активізації селян у веденні бізнесу на селі є диверсифікація підприємницької діяльності, ведення товарного виробництва, за рахунок чого забезпечується зайнятість селян на основі екологобезпечних технологій, формується товарне виробництво, розвивається мале та середнє підприємство на селі, яке здатне економічно активувати селянство до участі в сільськогосподарському виробництві.

Не менш важливими факторами, що сприятимуть дієвості соціально-економічного розвитку сільських територій, є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та посилення ролі місцевого самоврядування, що сприятимуть інвестиційній привабливості ведення виробництва на селі, дадуть змогу розвивати інфраструктуру на селі за рахунок оновлення виробничих потужностей в сільській місцевості та ство-

рення переробних цехів сільськогосподарської продукції.

Вважаємо, що для забезпечення збалансованого розвитку сільських територій потрібно ефективно використовувати наявні локальні ресурси, впроваджувати інновації в сільську економіку, використовувати їх в сільгоспвиробництві, а також виходити на нові ринки збуту виробленої продукції.

Інноваційний розвиток на селі має сприяти модернізації виробничих процесів на селі, трансферу знань в інноваційні розробки та нововведення у виробничій діяльності, що мають бути спрямовані на задоволення потреб сільських жителів. В сільському господарстві перетворення нових ідей, технологій у практичну діяльність помітно вплине на якість життя населення, дасть змогу підвищити ефективність розвитку сільських територій, гармонізує вплив сільського господарства на навколишнє середовище.

Основними орієнтирами злагодженого соціально-економічного розвитку сільських територій мають бути:

- забезпечення розвитку місцевого самоврядування для формування дієздатного перспективного суспільства на селі;
- підвищення привабливості функціонування ведення бізнесу на селі;
- підвищення конкурентоспроможності сільських територій за рахунок диверсифікації господарської діяльності;
- відродження нових виробництв на селі;
- забезпечення розвитку сільської інфраструктури;
- досягнення економічного зростання в сільському господарстві.

Злагоджений соціально-економічний розвиток сільських територій є необхідним для забезпечення самодостатніх територіальних громад, що є основою місцевого розвитку країни.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що в практиці зарубіжних країн найбільш перспективними напрямками є підтримка бізнесу, диверсифікація виробництва та розвиток сільської інфраструктури.

Проведене дослідження економічного розвитку сільських територій України за 2015–2017 роки свідчить про те, що сільський еколого-економічний потенціал поступово відроджується.

Встановлено, що основними чинниками функціонування та розвитку сільських територій є наявність ресурсних можливостей для ведення сільського господарства, сумісність різних видів діяльності на території, обґрунтування стратегій розвитку сільських територій та необхідність державної підтримки. Векторами активізації селян у веденні бізнесу на селі є диверсифікація підприємницької діяльності, ведення товарного виробництва, забезпечення зайнятості селян, формування товарного виробництва, розвиток малого та середнього підприємництва. Важливими факторами, що сприятимуть дієвості соціально-економічного розвитку сільських територій, є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та посилення ролі місцевого самоврядування.

В процесі дослідження зроблено висновок, що інноваційний розвиток на селі сприятиме модернізації виробництва, трансферу знань в інноваційні розробки та нововведення у виробничій діяльності. Врахування основних орієнтирів соціально-економічного розвитку сільських територій дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність суб'єктів господарювання на землі.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у застосуванні прийомів STEP-аналізу під час висвітлення тенденцій розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Горлачук В.В., Кузьменко О.Б., Яремко Ю.І., Лазарева О.В. та ін. Розвиток сільських територій : монографія / за ред. В.В. Горлачука. Миколаїв : Іліон, 2015. 382 с.
2. Ю.О. Лупенко, М.І. Малік, В.М. Заяць та ін. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект : монографія / за ред. М.І. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 432 с.
3. Малік М.І., Шпикуляк О.Г. Тенденції і перспективи розвитку особистих селянських господарств. *Економіка АПК*. 2018. № 1. С. 11–18.
4. Саблук П.Т. Наукові агроекономічні дослідження в інтересах активізації росту АПВ і сільських територій. *Економіка АПК*. 2017. № 5. С. 19–23. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2017_5_5.
5. Сава А.П. Європейський досвід розвитку сільських територій: вивчення можливостей для України. *Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму*. 2017. № 2. С. 83–85.
6. Гончаренко І.В. Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону: проблеми теорії та практики. Львів : ІРД НАН України, 2009. 370 с.
7. Сільське господарство України : статистичний збірник за 2016 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2017. 372 с.

8. Попова О.Л. Развитие многофункционального сельского хозяйства: опыт Германии. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 2. С. 148–158.
9. Европейський досвід законодавчого регулювання державної підтримки та розвитку сільських населених пунктів / Європейський інформаційно-дослідницький центр. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28885.pdf> (дата звернення 15.10.2018).
10. Невінська Г.Б. Проблемні аспекти інноваційного розвитку аграрного виробництва. *Агросвіт*. 2017. № 1–2. С. 37.
11. Сільське господарство України – 2017 : статистичний збірник / за ред. О.М. Прокопенко. Київ, 2018. 245 с.

УДК 338.58:65.012

Саєнсус М.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу

Одеського національного економічного університету

Saiensus Mariia

Odessa National University of Economics

ПОНЯТТЯ І КРИТЕРІЇ СТАЛОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

CONCEPT AND CRITERIA OF SUSTAINABLE FUNCTIONING OF LOGISTIC SYSTEMS

У статті розглядаються концепції сталого розвитку, стійка логістика, вплив логістики на навколишнє середовище. Стійкі логістичні стратегії можуть знизити негативний вплив бізнесу на навколишнє середовище і зменшення ризиків для довкілля наслідки логістичних операцій. У цій статті представлені різні важелі для поліпшення впливу логістики на навколишнє середовище. Основні підходи: мультимодельне проектування, залучення логістичних провайдерів, оптимізація відстані, максимізація навантаження, інвестиції в інноваційне обладнання та технології, правильне планування логістичних систем. Реалізація концепції стійкої логістики пов'язана зі збільшенням витрат, що обумовлено: по-перше, необхідністю перегляду інфраструктури логістичних систем; і, по-друге, вартість інноваційних технологій; і по-третє, зміна дизайну упаковки.

Ключові слова: стійка логістика, стійкі ланцюги поставок, розробка стійких логістичних стратегій, витрата палива, коефіцієнт викидів, парникові гази.

В статье рассматриваются концепции устойчивого развития, устойчивая логистика, влияние логистики на окружающую среду. Устойчивые логистические стратегии могут снизить негативное влияние бизнеса на окружающую среду и смягчить экологические последствия логистических операций. В этой статье представлены различные рычаги для улучшения воздействия логистики на окружающую среду. Основные подходы: мультимодельное проектирование, привлечение логистических провайдеров, оптимизация расстояния, максимизация нагрузки, инвестиции в инновационное оборудование и технологии, правильное планирование логистических систем. Реализация концепции устойчивой логистики связана с увеличением затрат, что обусловлено: во-первых, необходимостью пересмотра инфраструктуры логистических систем; и, во-вторых, стоимостью инновационных технологий; и в-третьих, изменение дизайна упаковки.

Ключевые слова: устойчивая логистика, устойчивые цепи поставок, разработка устойчивых логистических стратегий, расход топлива, коэффициент выбросов, парниковые газы.

The article discusses the concept of sustainable development, sustainable logistics, the impact of logistics on the environment. Sustainable logistics strategies can reduce the negative impact of business on the environment and mitigate the environmental consequences of logistics operations. Thus, the consideration of environmental norms of behavior requires a change in traditional approaches to logistics management, reorientation of enterprises to the use of environmentally friendly logistics technologies, giving way to sustainable logistics. Standards of the European Union are developed on the basis of the results of tests and experiments, replacing them with innovative logistics technologies. This article presents various levers for improving the environmental impact of logistics. The main approaches discussed in this article are: multi-model design, attracting logistics providers, optimizing distance, maximizing load, investing in innovative equipment and technologies, proper planning of logistics systems. The basis of all the successful concepts of sustainable logistics systems presented articles such as: the design of the logistics network, routing, cooperation with the participation of providers, there is a basis for indicators of emissions of greenhouse gases, pollution, noise and waste. The implementation of the concept of sustainable logistics is associated with an increase in costs, due to: first, the need to revise the infrastructure of logistics systems; and, secondly, the cost of innovative technologies; and thirdly, changing the packaging design. In this regard, the objectives of logistics are: the use of environmentally friendly and safe materials, fuel, as well as minimizing the use of raw materials and packaging to be recycled; use of methods in logistic processes to minimize environmental pollution; application of new technologies; providing environmentally friendly technologies for the storage and transportation of products.

Key words: sustainable logistics, sustainable supply chains, developing sustainable logistics strategies, fuel consumption emission factor, greenhouse gases.

Постановка проблеми. Останнім часом все частіше говорять про стійкість логістичних систем, об'єднуючи їх терміном «sustainable transport». Існує багато визначень стійкості. У більшості випадків його пов'язують зі ступенем негативного впливу логістики на навколишнє середовище і людину. Під стійкістю логістичної системи розуміється доступність і задоволення потреб суспільства в пересуванні, без шкоди для екосистеми, із забезпеченням стабільного і надійного функціонування. Стійкість системи досягається шляхом управління станом, попитом, розвитком і доступом. Перш за все, її забезпечують при проектуванні і реалізації. Однак, життєвий цикл багатьох логістичних систем досить великий, а провізна і пропускна здатність обмежені, тому дуже важливо контролювати процеси функціонування системи. Стійкість логістичної системи є запорукою її безпеки, екологічності, економічності, надійності та ін. Будь-яка транспортна система – це динамічна система. На її стійкість впливають внутрішні і зовнішні фактори.

Метою статті є проведення структурованого аналізу поняття і критерії сталого функціонування логістичних систем з позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у її розвиток внесли А.А. Александров, А.У. Альбекова, А.Е. Бром, О.В. Белова, В.В. Борисової, Л.А. Сосунова, Н.П. Коропової, І.І. Коблянська, Л.М., Зарецький, І.Н. Омельченко, Д.В. Чернової які запропонували деталізовану систему логістичних показників стійкості процесу: енергоспоживання; матеріаломісткість продукції; споживання водних ресурсів; ступінь екологічності

продукції; рівень переробки відходів (твердих, рідких, атмосферних); економічний ефект від впровадження концепції сталого ресурсозберігаючого розвитку; соціальний ефект інвестицій в розвиток працівників організації [1, с. 365]. Новим трендом в логістиці стає, більша увага до зовнішніх витрат, пов'язаних зі змінами клімату, забрудненням повітря, води і ґрунту з метою досягнення стійкого балансу між економікою та навколишнім середовищем.

Дослідження по «стійкій логістиці» набувають все більшого значення і за останнє десятиліття отримали підвищену увагу як в науковій літературі, так і серед фахівців-практиків. Сійка логістика – це широка галузь знань [2, с. 46-52]. Протягом багатьох років основна увага була приділена більш технологічним удосконаленням логістичної системи і модальному поділу на різні види логістики: виробничу [3, с. 395], торговельну [4, с. 332], міську [5, с. 40], зворотний логістику [6, с. 5-19], логістику в корпоративних екологічних стратегіях [7, с. 289-290] і управління зеленої ланцюжком поставок [8, с. 20-38]. Мета стійкої логістики може бути досягнута по-різному, але в основному логістика фокусується на збільшення та покращення використання екологічно більш дружніх технологій і на скороченні загального обсягу перевезених товарів [2, с. 50], де останній відноситься до розробки та управління логістичних систем. Це означає, що жоден з цих способів сам по собі не буде достатнім для досягнення цілей скорочення викидів вуглецю. У той час як література про стійкою логістики в основному розглядає перспективи логістичної системи, мало уваги приділяється тим ролям, які різні суб'єкти ре-

лізують в системі пропонованих змін. Проте, слід зазначити відсутність системного розгляду проблеми екології логістичної діяльності, що проявляється у відсутності єдиного підходу до методологічних положень, що відображає змістовні аспекти логістики в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Логістична діяльність, хоча вона і є невід'ємною частиною економічного і соціального розвитку, негативно впливає на навколишнє середовище в різних вимірах. Мета «сталі логістики» – пом'якшити наслідки діяльності, пов'язаної з логістикою.

Оскільки уряд і компанії зосередили свою увагу на зеленій логістиці, були запропоновані численні «кращі практики». Рішення по логістиці засновані на показниках, які повинні відштовхуватися від правильного виміру різних впливів на навколишнє середовище. Вимірювання забруднення, шуму, вібрації та відходів є технічними показниками можуть бути оцінені за допомогою спеціалізованого обладнання. Мінливі умови, місцевість, запити та експлуатаційні умови можуть значно змінити фактичний вплив логістики на навколишнє середовище. У докладному дослідженні [9, с. 1-10] зображується різниця більш ніж на 50% загального розрахунку палива, викинутого NOx і SOx при різних швидкостях і зупинках. Екологічний аналіз логістичних операцій повинен бути заснований на реальних коефіцієнтах викидів. Це особливо важливо при оцінці викидів парникового газів. Залежно від передбачуваного (або спостережуваного) коефіцієнта використання транспортування і деталізації наявних даних (наприклад, обстежень або записів про паливо) середня витрата палива на тонну перевезеного вантажу буде значно відрізнятися. Ця різниця зумовлена рівнем деталізації даних, зібраних цими двома агентствами в момент публікації Протоколу по парниковим газам. Більш того, ці цифри регулярно оскаржуються і оновлюються, оскільки все більше і більше даних стають доступними в секторі логістики. Існує три типи стандартів, що охоплюють оцінки впливу парникових газів. Якщо мета вимірювання є абсолютною величиною для всієї компанії, це відомо як корпоративна вуглецева відбитка. Самим широко відомим і прийнятим стандартом є Протокол парникових газів, за яким слід ISO 14064 [10]. Якщо метою є вимірювання впливу парникового ефекту окремого продукту на парниковий ефект за все, він відомий як «Вуглецевий обробка продукту». Добре відомі посилання на PAS-2050, ISO 14040 [10; 11] та стандарти обліку і звітності по протоколу життєвого циклу та обсягів викидів парникових газів. Зовсім недавно стандарт EN 16258 (VTT

2012) [12] для кількісного визначення викидів парникових газів по фрахту зосередився саме на вуглецевий слід в транспортному секторі.

Методологія стандарту EN 16258 [12] ґрунтується на розрахунку і декларації споживання енергії та обсягів викидів парникових газів від надання транспортних послуг (вантажних і пасажирських). У цьому європейському стандарті встановлюється загальна методологія розрахунку і декларації споживання енергії та викидів парникових газів, пов'язаних з будь-якою транспортною послугою (вантажів, пасажирів або обох). Він визначає загальні принципи, визначення, системні кордону, методи розрахунку, правила розподілу і рекомендації за даними з метою просування стандартизованих, точних, достовірних і перевірених декларацій, що стосуються споживання енергії та викидів парникових газів, пов'язаних з будь-якою кількісною оцінкою транспортних послуг. У нього також включені приклади застосування принципів. Потенційними користувачами цього стандарту є будь-які особи або організації, яким необхідно посилатися на стандартизовану методологію при повідомленні результатів кількісного визначення споживання енергії та викидів парникових газів, пов'язаних з транспортними послугами, особливо:

- оператори транспортних послуг (перевізники вантажів або пасажирів);
- організатори транспортних послуг (перевізники, субпідрядні транспортні операції, експедитори та туристичні агентства);
- користувачі транспортних послуг (вантажовідправники і пасажирів).

Якщо загальна витрата палива відома, викиди CO₂ можна обчислити, як описано в рівнянні 1 шляхом множення загальної кількості палива, використовуюваного транспортним засобом, помноженого на коефіцієнт викидів для цього палива.

$$E = \sum_a [F_a \times EF_a] \quad (1)$$

де: E – викиди CO₂;

F_a – загальна кількість палива використовується транспортним засобом;

EF_a – коефіцієнт викидів рівний змістом вуглецю в паливі;

a – тип палива.

CH₄ та N₂O найкращим чином оцінюються з використанням пройденої відстані плюс викиди, які утворюються при холодному початку транспортування. Це вимагає більш детальної розбивки даних, що вимагають пройденої відстані та коефіцієнтів викидів за типом палива, типу транспортного засобу, технології управління викидами та умов експлуатації, такими як типи доріг. Це показано в рівнянні.

$$E = \sum_{f,b,c,d} [D_{a,b,c,d} \times EF_{a,b,c,d}] + \sum_{a,b,c,d} C_{a,b,c,d} \quad (2)$$

де: E – викиди CH₄ та N₂O ;

EF_{a,b,c,d} – коефіцієнт викидів;

D_{a,b,c,d} – відстань пройдена в перебігу стабільного етапу роботи двигуна;

C_{a,b,c,d} – викиди під час розігрівання двигуна;

a – тип палива;

b – тип машини;

c – тип технології управління викидами;

d – умови експлуатації.

Рівняння 1 і 2 припускають, що загальні показники витрати палива легко оцінити. Хоча це може мати місце на національному або регіональному рівні (загальний імпорт нафти, загальний обсяг продажів бензину) або власникам транспортних засобів, які відстежують закупівлі палива, ці дані часто недоступні [2, с. 45-46]. Одним з основних відмінностей, крім самої мети, є обсяг розрахунків парникових газів. Ці викиди генеруються в різні моменти часу і в точках в просторі і розподіляються під час доставки логістичної послуги. Перший рівень викидів – це все викиди парникових газів, що утворюються при виробництві та обслуговуванні вантажних автомобілів, літаків або суден. Ці викиди включають енергію, що використовується в складальних установках, видобуток сировини і експлуатацію, операцій з технічного обслуговування, викиди, пов'язані з будівництвом і обслуговуванням транспортної інфраструктури, включаючи дороги, порти, аеропорти та інтермодальні термінали. Деяка частина цієї інфраструктури розділяється з іншими службами (наприклад, дороги поділяються персональними транспортними засобами, порти поділяються урядовими та військовими операціями) і повинні бути належним чином розподілені. Щоб мати можливість робити повний розрахунок впливу вантажних перевезень, до кожної логістичної операції слід додати деяку частку викидів транспортних засобів та інфраструктури. Це досить складний і невизначений розрахунок, який вимагає дуже великий обсяг даних і припущень. За винятком аналізу життєвого циклу або розрахунку викидів вуглекислого газу, більша частина цих викидів не включена в розрахунки парникових газів в секторі логістики.

Іншим джерелом якої складності є виділення викидів з корпоративного або індивідуального рівня маршруту. Протокол парникових газів схвалюють «прості» підходи, засновані на діяльності: спочатку обчисліть всі викиди компанії або послуги, використовуючи, наприклад, паливні записи. Потім обчисліть загальну відстань (включаючи порожні кіло-

метрів) і масу, переміщену під час транспортування. Коли коефіцієнти викидів застосовуються до даних про витрату палива, їх можна розділити на загальну тонну милі логістичного або транспортного постачальника для оцінки коефіцієнта викидів за тонну кілометр. Цей підхід ігнорує той факт, що окремі маршрути або служби можуть мати різні рівні ефективності або що конкретні транспортні засоби можуть мати різні показники ефективності, на користь простого і послідовного розрахунку, який може бути легко прийнятий багатьма організаціями. З іншого боку, стандарт EN 16258[12] сприяє більш детальний підхід. Він рекомендує використовувати вагу вантажу і фактичне пройдено відстань, пропускну здатність, виміряну в тоннах кілометрів, як параметр розподілу. Він спрямований на надання максимально точного визначення коефіцієнтів викидів для окремих вантажів з урахуванням змін логістичних мереж, таких як відносно розташування складу в відношенні клієнтів в маршруті доставки. Варіації цього розрахунку допускаються в стандарті, ґрунтуючись на якості інформації і типі обслуговування, але для цього потрібен постійний збір даних по кожному маршруту транспортування, включаючи інформацію про доставку, послідовність і відстань. Це величезне завдання, особливо тому, що логістичні операції часто включають в себе кілька постачальників з різними рівнями складності. Проте, для великих організацій, EN 16258 [12] дійсно створює основу для розробки інформаційних систем, які можуть забезпечити дуже точний рівень відвантаження викидів парникових газів. Існує п'ять основних логістичних змінних, які при об'єднанні сприяють впливу логістики: відстань; вид транспорту; устаткування, вид и витрата палива; обсяг товару, ефективність завантаження; ефективність експлуатації транспортного засобу, оптимальність плану логістики. Кожна з цих змінних є важелем, який може використовуватися для розробки більш екологічно чистих систем логістики: дистанційне скорочення, модальний зрушення, очисне обладнання, краще планування навантаження і експлуатаційне перевагу. Всі бізнес-рішення, включаючи логістику і транспорт, здійснюються на стратегічному, тактичному або оперативному рівні. Стратегічні рішення переглядаються кожні 3-5 років, тактичні рішення часто проводяться з урахуванням 6-місячного або дворічного горизонту, а рішення на оперативному рівні приймаються щодня і щотижня. Таким чином, рішення на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях – це можливості для пом'якшення впливу логістики на навколишнє середовище

**Важелі для пом'якшення впливу логістики на навколишнє середовище
на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях**

СТРАТЕГІЧНИЙ	ТАКТИЧНИЙ	ОПЕРАЦІЙНИЙ
МУЛЬТИМОДАЛЬНЕ ПРОЕКТУВАННЯ		
Визначити дизайн логістичної мережі, що включає в себе інтермодальні термінали. Проектувати мережі для підтримки гнучких рівнів інвентаризації та обслуговування для забезпечення різних швидкостей пересування в мережі.	Співпрацювати з (замовниками, постачальниками) для коригування кількості замовлень, рівнів запасів, термінів виконання та рівня обслуговування, що дозволяють використовувати кілька транспортних режимів. Залучити мультимодальних логістичних провайдерів.	Визначити чітку ієрархію бажаних транспортних режимів. Розробити мультимодального проектів шляхом управління в декількох режимах пересування.
ІННОВАЦІЙНЕ ОБЛАДНАННЯ ТА ТЕХНОЛОГІЇ		
Інвестувати в більш інноваційні технології.	Стимулювати капітальні вкладення для регулярного оновлення або заміни застарілого обладнання. інноваційні технології для отримання показників реальної екологічної ефективності.	Визначити продуктивність обладнання (витрата палива, викиди, шум). Розробити планів профілактичного обслуговування обладнання з урахуванням факторів охорони навколишнього середовища.
ПЛАНУВАННЯ ЗАВАНТАЖЕННЯ		
Проектувати дизайн упаковки продукту для ефективного використання транспорту.	Розробити екологічні показники в звіті про планування логістики. Впровадити «Зелені сценарії» при плануванні навантаження.	Відстежувати впливу на навколишнє середовище. Оптимізувати завантаження вантажів з використанням аналітичних підходів.
ЗМІНА ВІДСТАНИ		
Включити екологічні показники в проектування мережі.	Розробити гнучкі території (контракти на обслуговування, які дозволяють збільшити щільність мереж доставки).	Розширити маршрутизацію транспортних засобів, яка включає в себе, моделювання витрати палива і гнучкі тимчасові вікна.

Джерело: розроблено автором на основі [2, с. 46-52]

шляхом об'єднання одного або декількох з чотирьох логістичних важелів.

У таблиці показано перелік логістичних стратегій для кожного з п'яти важелів на трьох рівнях прийняття рішень. Ці стратегії вимагають поєднання різних аналітичних підходів в логістиці. Деякі з цих стратегій можуть здаватися спрощеними або очевидними, але вони мають значення на практиці. Автомобілі на холостому ходу споживають паливо без необхідності. Тривалий холостий хід вантажних автомобілів і локомотивних двигунів споживає понад 1 мільярд галонів дизельного палива в рік, виділяє 11 мільйонів тонн вуглекислого газу, 200 000 тон оксидів азоту, 5000 тонн твердих частинок і підвищує рівень шуму (EPA 2015a) [13]. Але тільки тоді, коли є управлінські

зобов'язання по скороченню цих впливів, виробляються необхідні дії, навіть якщо вони економічно обґрунтовані.

Висновки з проведеного дослідження. У цій статті наша мета полягала в тому, щоб пояснити поняття, критерії та принципи сталого розвитку в логістиці. Існує необхідність в дослідженнях, в яких основна увага буде приділятися поясненню взаємозв'язку між різними стійкими логістичними практиками і тому, як вони можуть взаємодіяти один з одним. Без такого розуміння завжди існує ризик введення схеми значних витрат, з якої результат не є значними. В зв'язку з цим подальший розвиток полягати в більш чіткому співвідношенні різних стійких практик з їх фінансовими наслідками.

Список використаних джерел:

1. Моделювання та інформаційних технології в економіці. Розділ 3.4: *Сучасні технології управління сталим розвитком соціально-економічних систем: стратегічний підхід* : монографія / за загальної ред. В.М. Соловійова. Черкаси : Брама-Україна, 2014. С. 363–383.
2. Саенсус М.А. Логістика як складова стратегії сталого розвитку *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 17. С. 46–52.
3. Hakan Aronsson, Maria Hüge Brodin, (2006) "The environmental impact of changing logistics structures", *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 17 Issue 3, pp. 394–415, <https://doi.org/10.1108/09574090610717545>
4. Benita M. Beamon, (1999) "Designing the green supply chain", *Logistics Information Management*, Vol. 12 Issue 4, pp. 332–342, <https://doi.org/10.1108/09576059910284159>
5. Marianne Jahre, (1995) "Household waste collection as a reverse channel: A theoretical perspective", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 25 Issue 2, pp. 39–55, <https://doi.org/10.1108/09600039510757666>
6. Paul R. Murphy, Richard F. Poist, Charles D. Braunschweig, (1995) "Role and relevance of logistics to corporate environmentalism: an empirical assessment", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 25 Issue 2, pp. 5–19, <https://doi.org/10.1108/09600039510083916>
7. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : підручник з грифом МОН лист № 1/1 -8744 від 22 грудня 2011 року / За загальною редакцією О.С. Редькіна Київ : ТОВ «Фарбований лист», 2011. С. 285–289.
8. Haw Jan Wu, Steven C. Dunn, (1995) "Environmentally responsible logistics systems", *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 25 Issue 2, pp. 20–38, <https://doi.org/10.1108/09600039510083925>
9. Zamboni G et al (2015) Experimental evaluation of Heavy Duty Vehicle speed patterns in urban and port areas and estimation of their fuel consumption and exhaust emissions. *Transp Res D Transp Environ* 35:1–10. URL: <https://books.google.com.ua/books>
10. Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Принципы и структурная схема ISO 14040:2006. URL: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:14040:ed-2:v1:ru>
11. PAS 2050:2011 Specification for the assessment of the life cycle greenhouse gas emissions of goods and services. URL: <http://shop.bsigroup.com/upload/shop/download/pas/pas2050.pdf>
12. Methodology for calculation and declaration of energy consumption and GHG emissions of transport services (freight and passengers). URL: <https://www.en-standard.eu/csn-en-16258-methodology-for-calculation-and-declaration-of-energy-consumption-and-ghg-emissions-of-transport-services-freight-and-passengers/>
13. EPA (2015a) SmartWay Technology. URL: <http://epa.gov/smartway/forpartners/technology.htm>
14. Economic system developmen trends: the experience of the countries of Eastern Europe and the prospects of Ukraine. Part: General approaches to the formation of model of logistics operators in supply chains: monograph / edited by authors. Riga, Latvia: «Baltija Publishing», 2018. 546 p. URL: Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

УДК 331.522

Дружиніна В.В.доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського**Луценко Г.П.**викладач-методист вищої категорії
циклової комісії загальноекономічних дисциплін
Кременчуцького льотного коледжу НАУ**Сосновська Ю.Р.**магістр з туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського**Druzhynina Victoria**

Kremenchug Mikhail Ostrohradskiy National University

Lutsenko Galyna

Kremenchug Flight College NAU

Sosnov's'ka Julia

Kremenchug Mikhail Ostrohradskiy National University

**ІНТЕГРАЦІЯ ОСІБ З ОБМЕЖЕНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ
В СУСПІЛЬСТВО: ЗАКОРДОННИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД****INTEGRATION OF PERSONS WITH RESTRICTED OPPORTUNITIES
TO SOCIETY: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE**

У статті досліджено, проаналізовано проблеми залучення осіб з обмеженими можливостями в суспільство. Визначено, що у світі більше одного мільярда людей страждають різними формами інвалідності. Це соціальний феномен, уникнути якого не може жодна країна. В Європі та світі вже досить давно діють закони та реабілітаційні програми, спрямовані на те, щоб усунути дискримінацію осіб з інвалідністю. В Україні, де для осіб з обмеженими можливостями створені не найкращі умови для життя, вкрай рідко розглядаються питання, пов'язані з їх діяльністю та активним відпочинком. Таким чином, визначено проблеми освіти та працевлаштування, медичної та соціальної допомоги людям з інвалідністю, розглянуто поняття «інклюзивний туризм», сформульовано заходи інтеграції осіб з обмеженими можливостями у суспільство на основі досвіду інших держав.

Ключові слова: інтеграція, особи з обмеженими можливостями, інклюзивний туризм, інвалідність, реабілітація, суспільство.

В статье исследованы, проанализированы проблемы вовлечения лиц с ограниченными возможностями в общество. Определено, что в мире более одного миллиарда людей страдают различными формами инвалидности. Это социальный феномен, избежать которого не может ни одна страна. В Европе и мире уже достаточно давно действуют законы и реабилитационные программы, направленные на то, чтобы устранить дискриминацию лиц с инвалидностью. В Украине, где для лиц с ограниченными возможностями созданы не лучшие условия для жизни, крайне редко рассматриваются вопросы, связанные с их деятельностью и активным отдыхом. Таким образом, определены проблемы образования и трудоустройства, медицинской и социальной помощи людям с инвалидностью, рассмотрено понятие «инклюзивный туризм», сформулированы меры интеграции лиц с ограниченными возможностями в общество на основе опыта других государств.

Ключевые слова: интеграция, лица с ограниченными возможностями, инклюзивный туризм, инвалидность, реабилитация, общество.

In the article the problems of attraction of persons with disabilities in society are investigated and analyzed. It is estimated that in the world more than one billion people suffer from various forms of disability. This is a social phenomenon, which cannot be avoided by any country. Persons with disabilities are a group of people who include people with disabilities because of the health features. Today there are quite a lot of such people. The study of disability legislation suggests that only 45 countries have laws against discrimination and other laws relating to people with disabilities. In Europe and in the world laws and rehabilitation programs aimed at eliminating discrimination against persons with disabilities have long been in force. Almost 80% of people with disabilities in Ukraine are people of working age. More than 2.6 million people in our country have the status of a person with a disability. This is 6.25% of the total population. Unfortunately, the number of people in this category is increasing every year. Recently, this is due to the situation in the country, which is formed in ATO; the majority of young people become disabled. In Ukraine, issues related to their activities and active rest, rarely rise. People with disabilities in Ukraine are still faced with neglect, prejudices and fears that during the history of mankind have been holding back the social development of this category of members of society and isolating them from it. Now, according to the recognition of the people with special physical needs, the attitude towards them from both the citizens and the state is noticeably improving. Although there are many barriers, the need to eliminate them is indisputable, which is an indispensable condition for the integration of such people into society. The following are the main barriers to the safe placement of people with disabilities on the territory of the city: physical barriers to movement, especially uneven surface; streets, sidewalks, which also restrict the efficient use of equipment (strollers, walkers) necessary for the movement of such people; the architecture of buildings, which does not correspond to the free movement of such a category of people; public and private means of communication, which equate absolutely all, do not distinguish such a category of people as people with disabilities, etc. Thus, the problems of education and employment, medical and social assistance to people with disabilities are defined, the concept of "inclusive tourism" is considered and measures of integration of people with disabilities into society are formulated based on the experience of other countries.

Key words: integration, persons with disabilities, inclusive tourism, disability, rehabilitation, society.

Постановка проблеми. Інвалідність є соціальним феноменом, уникнути якого не може жодне суспільство, тому кожна держава формує соціальну та економічну політику щодо цієї категорії населення відповідно до рівня свого розвитку, пріоритетів та можливостей. У світі більше одного мільярда людей (23% населення) страждають різними формами інвалідності. Згідно з даними дослідження Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) 785 млн. осіб віком від 15 років і старше живуть з інвалідністю, з них 110 млн. страждають важкими формами розладів. Серед дітей віком від 0 до 14 років ці показники становлять 95 млн. і 13 млн. відповідно [1]. Згідно з даними ВООЗ чисельність осіб з інвалідністю зростає. Це відбувається у зв'язку зі старінням населення (літні люди підвищеною мірою схильні до ризику інвалідності), а також через глобальне зростання хронічних станів, таких як діабет, серцево-судинні хвороби та психічні захворювання.

В нашій державі, де для осіб з обмеженими можливостями створені не найкращі умови для життя, вкрай рідко розглядаються питання, пов'язані з їх діяльністю та активним відпочинком. Туризм, як і будь-яка інша активна діяльність, може стати дуже корисним методом соціальної реабілітації осіб з інвалідністю. Більшість здорових людей не розуміє або просто не хоче розуміти психологію категорії населення з обмеженими можливостями, тому досі особа з інвалідністю, яка може інтегрувати в соціум

та бути потенційним клієнтом, перебуває осторонь сучасних власників підприємств у різних сферах. Така людина може приносити прибуток, тому її треба залучити до діяльності та створити всі необхідні умови для цього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині існує певний теоретико-науковий доробок з різних аспектів соціального захисту осіб з інвалідністю. Серед вітчизняних науковців та практиків слід виділити Н. Белоусову [2], І. Заюкова [3], С. Богданова [4], О. Бабака, Н. Маліновську, В. Скаковську [5], В. Кравченко [6]. Значний внесок у дослідження цієї проблеми роблять також фахівці Державної установи НДІ соціально-трудова відносин, Всеукраїнського центру професійної реабілітації інвалідів, Національної Асамблеї інвалідів України, Фонду соціального захисту інвалідів та Департаменту у справах інвалідів Міністерства праці та соціальної політики України, Всесвітньої організації охорони здоров'я тощо.

Недостатня кількість публікацій щодо інтеграції осіб з обмеженими можливостями до соціуму, залучення їх до активної діяльності зумовила актуальність дослідження.

Метою статті є визначення й аналіз проблем, розроблення заходів щодо покращення умов залучення осіб з обмеженими можливостями до активної діяльності в Україні на основі досвіду інших держав.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особи з інвалідністю – це група населення, в

яку включені особи з обмеженими можливостями життєдіяльності з огляду на особливості здоров'я. Сьогодні таких людей досить багато. Верховна Рада України підтримала законопроект № 6710 [7], яким в низці законів термін «інвалід» замінюється на термін «людина з інвалідністю» для «Створення ефективної системи запобігання та протидії дискримінації». Метою законопроекту є приведення чинного законодавства щодо соціального захисту осіб з інвалідністю у відповідність до офіційного перекладу Конвенції про права інвалідів та Факультативного протоколу до неї, а також впровадження європейських стандартів у цій сфері.

Дослідження законодавства різних держав з питань інвалідності свідчить про те, що лише в 45 країнах існують закони проти дискримінації та інші закони щодо людей з інвалідністю. В Україні організована широка законодавча й організаційна підтримка людей з обмеженими можливостями. Людина, у якої діагностовано обмеження, може отримати підтвердження статусу інваліда. Такий статус дає їй змогу отримувати певні соціальні пільги.

Майже 80% людей з обмеженими можливостями в Україні складають люди працездатного віку. Понад 2,6 млн. людей в нашій державі мають статус особи з інвалідністю. Це становить 6,25% від загальної кількості населення. На жаль, кількість осіб цієї категорії щороку зростає (табл. 1). Останнім часом це стається у зв'язку із ситуацією в країні, адже через проведення АТО багато молодих людей стають інвалідами.

З табл. 1 бачимо, що кількість осіб з інвалідністю у 2018 році зросла на 1,2% порівняно з даними 2017 року. Станом на 1 січня 2018 року питома вага осіб, які мають I групу інвалідності, склала 8,94% (235,4 тис. осіб); питома вага осіб, які мають II групи інвалідності, становила 34,12% (899,2 тис. осіб); питома вага осіб, які мають III групи інвалідності, дорівнювала 50,91% (1 341,9 тис. осіб).

Найпоширенішими хворобами, які приводять до інвалідності, є хвороби системи крово-

обігу (24,4%), новоутворення (20%), хвороби кістково-м'язової системи (11,1%), хвороби очей (3,7%), ендокринні хвороби, розлади харчування та порушення обміну речовин (4,2%) [8].

Нині існує гарантований законом обов'язок піклуватися про потреби осіб з інвалідністю, все частіше цю групу враховують як важливий сегмент ринку. Націлюючись в маркетинговій діяльності на людей з обмеженими можливостями, підприємці отримують можливість обслуговувати великий та все більш зростаючий ринок, виконуючи вимоги закону. Таким чином, створення так званого доступного середовища для людей з інвалідністю дасть їм змогу реалізовувати свої права та основні свободи, що буде сприяти їх повноцінній участі в житті країни.

Люди з інвалідністю в Україні досі стикаються зі зневагою, забобонами та страхами, які протягом історії людства стримували соціальний розвиток цієї категорії членів суспільства та ізолювали їх від соціуму. Зараз самі люди з особливими фізичними потребами визнають, що ставлення до них і з боку громадян, і з боку держави помітно поліпшується. Хоча бар'єрів залишається чимало, необхідність усунення деяких незаперечно, що є незамінною умовою інтеграції таких людей в суспільство [9].

Найбільший вплив на якість життя людей з інвалідністю здійснюють архітектура квартир та будинків, адаптація транспортних засобів та суспільний простір. Серед основних бар'єрів благополучного перебування на території міста людей з обмеженими можливостями можна назвати фізичні бар'єри, що перешкоджають руху (особливо нерівна поверхня); вулиці, тротуари, які також обмежують ефективне використання обладнання (коляски, ходунки), необхідне для пересування таких людей; архітектуру будівель, яка не відповідає вільному переміщенню цієї категорії людей; державні та приватні кошти комунікації, які зрівнюють всіх, не виділяючи їх як людей з інвалідністю. Якщо говорити про сферу освіти, то із серед-

Таблиця 1

Зростання кількості осіб з інвалідністю протягом 2016–2018 років [8]

Категорія	2016 рік		2017 рік		2018 рік	
	кількість, тис. осіб	% до загальної кількості	кількість, тис. осіб	% до загальної кількості	кількість, тис. осіб	% до загальної кількості
Усього	2 614,1	100	2 603,3	100	2 635,6	100
I групи	250,3	9,6	240,6	9,24	235,4	8,94
II групи	919,0	35,2	900,5	34,59	899,2	34,12
III групи	1 291,2	49,4	1 306,2	50,17	1 341,9	50,91
Діти з інвалідністю	153,5	5,8	156,1	6	159,0	6,03

ньої школи діти з інвалідністю не мають можливості навчатися зі здоровими дітьми. Хоча теоретично законодавством це не заборонено, на практиці реалізувати навчальний процес такої дитини навряд чи вдасться. Звичайно, є винятки. В деяких школах зусиллями багатьох фондів, громадян та посадових осіб будують ліфти, пандуси, туалетні кімнати, однак кількість цих шкіл на всю Україну, на жаль, обмежена. Якщо розглянути адаптацію вищих навчальних закладів до навчання людей з фізичними вадами, то можна сказати, що вона перебуває на досить низькому рівні, наявні навчальні заклади не дають можливості реалізувати себе й мають безліч недоліків. ВНЗ припускають деякі пільги на навчання, але їх навчальні корпуси не пристосовані до потреб людей з особливими фізичними потребами. До речі, більшість інвалідів самі відмовляються від пільг, хочуть вступати на загальних підставах, оскільки мають знання та здібності, але проблема з архітектурною «бар'єрністю» залишається невирішеною. Непристосованість корпусів для навчання, гуртожитків для проживання, бібліотек обмежують студентів-інвалідів дистанційною та заочною формами навчання [10].

Окремо слід зупинитись на проблемі працевлаштування інвалідів. Практика показує, що залучення громадян з інвалідністю у сферу праці є важливим як для держави, так і для них самих, оскільки підвищується їх життєвий рівень, збільшується платоспроможність, а також з'являється можливість самореалізації. Однак більшість роботодавців не поспішає брати їх на роботу. Вони швидше заплатають штрафні санкції за невиконання нормативу, ніж візьмуть на роботу інваліда, виділивши йому робоче місце. Однак найчастіше ця справа обмежується фіктивним працевлаштуванням. Так, середньооблікова чисельність працюючих з інвалідністю у 2017 році порівняно з 2016 роком скоротилась на 402 особи, або на 5,83% [11].

Окрім вищенаведених проблем, існує проблема залучення осіб з інвалідністю до активної діяльності, зокрема туризму. Для цієї категорії населення існує інклюзивний туризм, який передбачає доступність туризму для всіх щодо пристосування інфраструктури туристичних центрів та об'єктів туристського показу до різних потреб усіх людей, зокрема осіб з інвалідністю, людей похилого віку, їх опікунів та членів сімей, людей з тимчасовими обмеженими можливостями, сімей з маленькими дітьми.

На прикладі низки цивілізованих країн можна спостерігати, що інклюзивний туризм розвивається як соціальний туризм, організаторами якого є професійні спілки туристичних

фірм та асоціації соціального туризму. Основним завданням такого виду туризму є організація дешевих поїздок для людей з низькими доходами. Чималу роль у його розвитку відіграли також муніципальні органи влади, створюючи для цього не тільки економічні умови, але й інфраструктурні, які пер за все орієнтовані на людей з обмеженими фізичними можливостями. Саме тому в країнах Європи туризм для цієї категорії громадян є звичайним явищем. Світовий досвід переконує в тому, що масовість загальнодоступного інклюзивного (соціального) туризму перекидає його дешевизну сумарним припливом та швидким обігом живих грошей, що збільшує зайнятість населення, залучає інвестиції в туризм безпосередньо на місцях, поповнюючи податкові надходження [2].

У країнах, де люди живуть 70 років і більше, багато людей літнього віку стають недієздатними. Серед дітей, молоді та людей середнього віку 80% інвалідів проживають в країнах, що розвиваються, де населення має низький рівень життя й доходів. На рис. 1 показана частка інвалідів від загальної чисельності жителів у країнах Європи [12].

З рис. 1 видно, що в більшості країн Європи відсоток категорії населення з обмеженими можливостями дуже великий, в деяких з них він сягає половини від усього населення. Це змушує такі країни діяти на благо людей з інвалідністю, поліпшувати їх умови для життя, діяльності, особливо для відпочинку та оздоровлення.

В табл. 2 наведено наявність заходів підтримки людей з обмеженими можливостями в різних країнах [13]. З табл. 2 можна зробити висновок, що в наведених країнах вживають всіх заходів підтримки осіб з обмеженими можливостями, тільки в деяких країнах, таких як Велика Британія, США, Німеччина та Польща, видача безкоштовних інвалідних крісел та автомобілів здійснюється частково або частково оплачується. У Франції відвідувати різні будівлі, користуватися вбиральною частково можливо через наявність старовинної архітектури, але ця проблема вже активно вирішується.

В Європі вже досить давно діють закони та реабілітаційні програми, спрямовані на те, щоб усунути дискримінацію осіб з інвалідністю та допомогти їм інтегрувати у суспільство. Будь-якій людині для емоційного та фізичного здоров'я необхідні зайнятість, спілкування з людьми, рівність у правах, тому європейські системи соціального захисту цієї категорії населення відмінно показують себе на практиці та заслуговують на особливу увагу.

Порівняно з Україною всі проблеми вирішуються не тільки на папері, адже вже давно відбувається вжиття відповідних заходів: осіб з інвалідністю забезпечують знижками на ліки, придбання крісел-колясок, слухових апаратів тощо; міські автобуси оснащені спеціальними дверями та платформами; на кожному перехресті частина тротуару оснащена спусками, що дає змогу без зайвих проблем перейти через дорогу; у метро, крім ескалаторів, діють ліфти, призначені для спуску та підйому громадян, яким важко ходити; у великих супермар-

кетах, усіх місцях громадського користування й навіть у службових кабінетах туалети обладнані масою новітніх спеціальних пристосувань, що допомагають обмеженим в мобільності людям; практично в кожному будинку є принаймні два містких ліфти, що дають змогу людині в інвалідному візку без зайвих проблем спуститися до першого поверху; відповідно до законів будівельні компанії зводять як житлові, так і громадські споруди таким чином, щоб особи з інвалідністю мали до них вільний доступ; роботодавці зобов'язуються не просто взяти людину

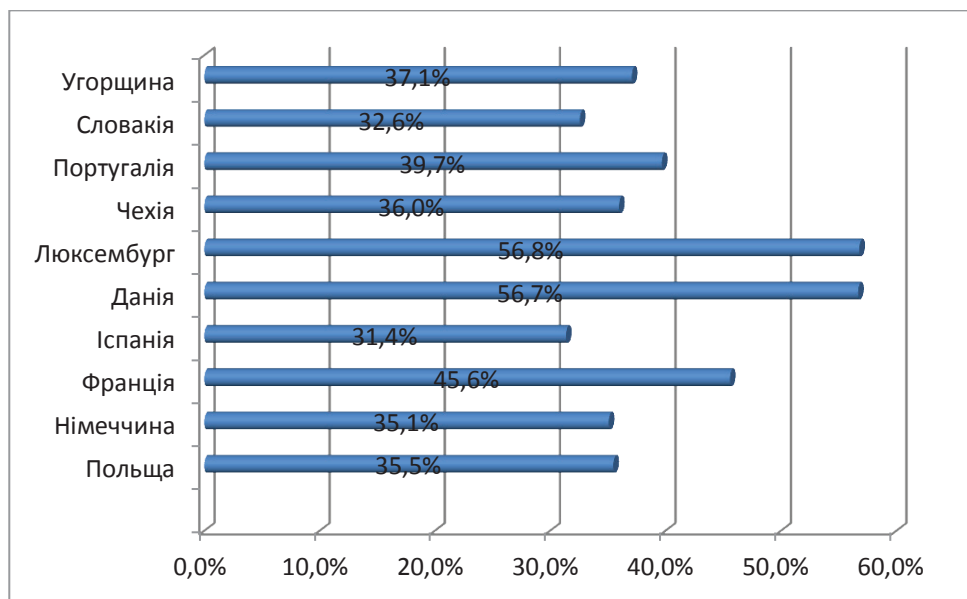


Рис. 1. Частка людей з інвалідністю в країнах Європи, % загальної кількості населення

Таблиця 2

Наявність заходів підтримки людей з обмеженими можливостями в різних країнах

Заходи	Держави							
	Велика Британія	США	Ізраїль	Франція	Німеччина	Іспанія	Польща	Україна
1. Грошова допомога	+	+	+	+	+	+	+	+
2. Пільги на житло, послуги	+	+	+	+	+	+	+	+
3. Видача безкоштовних інвалідних крісел, автомобілів	-	-	+	+	-	+	-	-
4. Можливість безперешкодно користуватися громадським транспортом	+	+	+	+	+	+	+	+
5. Можливість безперешкодно пересуватися містом	+	+	+	+	+	+	+	-
6. Можливість відвідувати різні будівлі, користуватися вбиральною	+	+	+	-	+	+	+	-
7. Можливість навчання	+	+	+	+	+	+	+	-
8. Можливість працевлаштування	+	+	+	+	+	+	+	-
9. Реабілітація, активний відпочинок (туризм)	+	+	+	+	+	+	+	+

з обмеженими можливостями на роботу, але й забезпечити її сприятливими умовами праці, а також спеціалізованим навчанням, підвищенням кваліфікації та кар'єрним ростом; для розвитку туризму та активної діяльності поліпшена інфраструктура підкріплюється спеціально облаштованими готельними номерами, музеї, театри, кінотеатри адаптовані для людей з обмеженими можливостями, випускаються спеціалізовані путівники, в яких вказані маршрути, якими найкраще добиратися до тих чи інших культурних пам'яток.

Проаналізувавши досвід інших країн, розглянемо ситуацію, яку маємо в Україні. Відповідно до багатьох прийнятих законів та указів в більшості міст установлено багато пандусів, в'їздів до магазинів, підприємств тощо, створено пільгове забезпечення. Однак питання про те, чи полегшують ці заходи життя людям з інвалідністю, чи дають їм змогу відчувати себе на рівні з іншими та користуватися всіма благами, зокрема подорожувати, є спірним. Багато перехідних країн вже почали поліпшувати умови життя для людей з обмеженими можливостями, деякі, такі як Україна, ще перебувають на шляху до цього. Проблеми такої категорії населення можна вирішити, можливим є також покращення ситуації в країні щодо них. Осіб з інвалідністю потрібно інтегрувати в суспільство, дати їм можливість навчання, праці, залучити до активної діяльності, а також допомогти повірити в себе та в те, що вони потрібні своїй державі.

Висновки з проведеного дослідження.

Виходячи з вищесказаного, можемо зробити такий висновок. Категорія населення з обмеженими можливостями – це також люди, які прагнуть здорового, морально спокійного, повноправного та сучасного життя, вони мають такі ж самі мрії та бажання, як і здорове населення, наприклад навчатися улюбленій професії, присвятити їй все життя, допомагаючи своїй країні, активно проводити свій вільний час, подорожувати, розвиватися. Однак вони стримують себе через бар'єри, які трапляються на їхньому шляху. Проте сьогодні, коли Україна йде шляхом розвитку та інтеграції, потрібно скористатися досвідом країн, які поборолі ці бар'єри, та перейняти всі заходи щодо вирішення більшості проблем, з якими стикаються люди з інвалідністю. Отже, проаналізувавши досвід інших країн, можемо сформулювати заходи, вжиття яких допоможе інтегрувати людей з обмеженими можливостями до активної діяльності.

1) Покращити інфраструктуру міст шляхом підлаштування її під потреби цієї категорії населення, а саме встановити зручні спуски

для з'їзду на проїзду частину в місцях переходу вулиць та перехресть; модернізувати громадський транспорт новітніми платформами та дверями; облаштувати архітектуру міста для відвідування її особами з інвалідністю (широкі ліфти, комфортні з'їзди, системи сповіщення для супроводжуваних осіб); для розвитку інклюзивного туризму розробити путівники з маршрутами для осіб з обмеженими можливостями.

2) Створити діючу ефективну систему освіти та працевлаштування, а саме забезпечити комфортні умови для здобуття освіти в учбових закладах на рівні зі здоровими учнями; облаштувати вищі навчальні заклади додатковими підйомами для студентів з інвалідністю, спеціальними викладачами (для студентів, які мають вади зору чи слуху); зобов'язати підприємців надавати хоча б 15% робочих місць для осіб з обмеженими можливостями; ввести пільги на податки для підприємств, на яких працюють особи з обмеженими можливостями.

3) Забезпечити гарантовану державну підтримку, яка буде передбачати безкоштовну реабілітацію, надання психологічної допомоги, пільги на більшість ліків, постачання безкоштовної їжі, напоїв та потрібної техніки, зокрема інвалідних крісел та автомобілів, шляхом інвестування грошей з держбюджету та від спонсорів.

4) Удосконалити кадровий потенціал у сфері обслуговування для роботи з особливою категорією населення (провести курси підвищення кваліфікації працівників з догляду за особами з інвалідністю).

5) Прийняти національну стратегію та план дій для покращення умов життя осіб з обмеженими можливостями, а також втілити її в життя. План дій конкретизує стратегію в короткостроковій та середньостроковій перспективі, передбачаючи вжиття конкретних заходів та формування його графіків, визначаючи цілі, призначаючи спеціалізовані організації, відповідальні за їх досягнення, а також здійснюючи планування й розподіл необхідних ресурсів.

Таким чином, сформульовано проблеми забезпечення осіб з інвалідністю хорошими умовами життя та залучення їх до активної діяльності, проаналізовано досвід інших країн на шляху до інтеграції такої категорії населення у суспільство, визначено заходи, вжиття яких допоможе залучити людей з обмеженими можливостями до активної діяльності. Дослідження дає можливість подальшого вивчення зміни стану економічної ефективності роботи підприємств шляхом залучення осіб з обмеженими можливостями до роботи.

Список використаних джерел:

1. Международная статистика инвалидности. 2016. URL: http://specialbank.ru/2016/12/23/stats_world.
2. Белоусова Н. Проблеми створення «доступного середовища» для інклюзивних туристів в Україні. Тенденції розвитку туристичної індустрії в умовах глобалізації : матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції, 27–28 квітня 2017 року. Ужгород : ПП «Інватор», 2017. С. 7–9.
3. Заюков І., Стахов О. Проблеми та перспективи зайнятості інвалідів в Україні. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2015. № 1 (29). С. 127–132.
4. Богданов С. Соціальний захист інвалідів. Український та польський досвід / наук. ред. О. Палій. Київ : Основи, 2002. 93 с.
5. Бабак О., Маліновська Н., Скаковська В. Методичний посібник з організації професійного навчання за робітничими професіями та його соціально-психологічного супроводу в умовах центрів професійної реабілітації інвалідів / за заг. ред. М. Авраменка. Київ : «Університет «Україна», 2006. 112 с.
6. Кравченко М. Актуальні проблеми соціального захисту інвалідів в Україні. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10kmvziu.pdf>.
7. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо соціального захисту осіб з інвалідністю). URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62275.
8. Соціальний захист населення України : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 122 с.
9. Сосновська Ю., Дружиніна В. Проблема освіти та працевлаштування людей з обмеженими можливостями: досвід України та Польщі. *Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі* : матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених, 16 листопада 2018 року, м. Северодонецьк. Северодонецьк : Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, 2018. С. 174–176.
10. Дружиніна В. В. Люди с ограниченными возможностями и барьеры интеграции их в общество. *Актуальні питання економіки, фінансів, обліку та права в сучасних умовах* : міжнародна науково-практична конференція, м. Полтава, 10 вересня 2018 року. Ч. 2. Полтава : Центр фінансово-економічних наукових досліджень. С. 19–21.
11. Офіційний сайт Мінпраці України. URL: <http://www.mlsp.gov.ua>.
12. Статистика инвалидов в мире. 2017. URL: <https://vawilon.ru/statistika-invalidov-v-mire>.
13. EUROSTAT. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

УДК 336.22

Волохова І.С.доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів

Одеського національного економічного університету

Volokhova Iryna

Odessa National Economic University

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ
НА ПРИДБАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ БЮДЖЕТНИМИ УСТАНОВАМИ****ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE USE OF FACILITIES
ON ACQUISITION OF CAPITAL ASSETS BUDGETARY ESTABLISHMENTS**

У статті розкрито значення, завдання та джерела інформації для оцінювання ефективності використання коштів на придбання основних фондів бюджетними установами. Приведено розрахунок цілої низки показників оцінювання складу, структури, стану основних фондів, забезпеченості бюджетних установ основними фондами та їхнього використання. Під час вивчення складу, структури, стану основних фондів розраховують коефіцієнт зношення, коефіцієнт поновлення основних фондів, коефіцієнт вибуття основних фондів, зміну рівня прогресивності активної частини основних фондів тощо. Під час оцінювання забезпеченості бюджетних установ основними фондами розраховують фондоозброєність праці, фондооснащеність установи або її підрозділів, фондозабезпеченість споживачів послугами установи. Задля оцінювання використання основних фондів бюджетними установами визначають фондовіддачу, коефіцієнт встановленого обладнання, коефіцієнт використання встановленого та всього наявного обладнання тощо.

Ключові слова: бюджетне фінансування, основні фонди, бюджетні установи, оцінка ефективності, видатки бюджету.

В статье раскрыты значение, задания и источники информации для оценивания эффективности использования средств на приобретение основных фондов бюджетными учреждениями. Предоставлен расчет целого ряда показателей оценивания состава, структуры, состояния основных фондов, обеспеченности бюджетных учреждений основными фондами и их использования. При изучении состава, структуры, состояния основных фондов рассчитывают коэффициент износа, коэффициент возобновления основных фондов, коэффициент выбытия основных фондов, изменение уровня прогрессивности активной части основных фондов и тому подобное. При оценивании обеспеченности бюджетных учреждений основными фондами рассчитывают фондовооруженность труда, фондооснащенность учреждения или его подразделений, фондообеспеченность потребителей услугами учреждения. Для оценивания использования основных фондов бюджетными учреждениями определяют фондоотдачу, коэффициент установленного оборудования, коэффициент использования установленного и всего имеющегося оборудования и тому подобное.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, основные фонды, бюджетные учреждения, оценка эффективности, расходы бюджета.

In the article values, tasks and information generators are exposed for the estimation of efficiency of the use of money facilities on acquisition of capital assets budgetary establishments in Ukraine. The calculation of a number of indexes of estimation of composition, structure, state of capital assets is resulted; material well-being of budgetary establishments and their use capital assets. At the study of composition, structures, states of capital assets, use the row of indexes: the coefficient of wear on beginning and end of year, coefficient of proceeding in capital assets, coefficient of leaving of capital assets, expect the change of level progressiveness of active part of capital assets and others like that. At the estimation of material well-being of budgetary establishments capital assets such indexes are used also: armed of labour capital assets, equipped of establishment or its subdivisions by capital assets,

material well-being by the capital assets of users of services of budgetary establishment. For the estimation of the use of capital assets budgetary establishments determine the return of capital assets, coefficient of the set equipment, coefficient of the use of set and all present equipment, extensive load of equipment factor, coefficient of amount of changing of work of equipment and others like that. The basic task of estimation efficiency of the use of money facilities on acquisition of capital assets budgetary establishments consists in the exposure of factors of change of level of the use of capital assets. Among them an important place is occupied by outages, presence of superfluous equipment, breaking up of subdivisions of budgetary establishment. It results in the inefficient distributing between subdivisions of budgetary establishment of capital assets, violation of terms of lead through of major and current repairs et al. The lead through of measures on the removal of their negative influence will be instrumental in the increase of efficiency of the use of capital assets. The noted measures will provide the economy of capital investments, current cost cutting on maintenance of budgetary establishments.

Key words: budgetary financing, capital assets, budgetary establishments, estimation of efficiency, charges of budget.

Постановка проблеми. Умови постійної обмеженості бюджетних ресурсів держави та органів місцевого самоврядування постійно загострюють проблему ефективності виробництва та надання суспільних благ населенню. В Україні виробники суспільних благ представлені бюджетними установами державної та комунальної власності. Нині вони фінансуються відповідно до основного планового фінансового документа, яким є кошторис доходів та видатків за встановленими державними нормами та нормативами. Залишилися незмінними також функції адміністраторів виробництва та надання суспільних благ населенню, а саме управлінь та відділів (департаментів) профільних міністерств. Така складана ієрархія, жорстка підконтрольність та підзвітність нижчих за рівнем органів державної виконавчої влади вищим вимагає значних фінансових ресурсів, витрачання яких на бюрократичний апарат не виправдовується результатами їхньої роботи [2, с. 276]. Ефективність забезпечення населення суспільними благами залишається на незадовільному рівні. Бюджетні установи отримують фінансування, яке спрямовується здебільшого лише на оплату праці та нарахування на неї, а також сплату комунальних послуг. Придбання основних фондів фінансується за залишковим принципом. Перед виробниками суспільних благ та органами влади не поставлені проблеми забезпеченості бюджетних установ основними фондами, їхнього ефективного використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях досить великого кола вітчизняних науковців, таких як І.М. Боярко, В.М. Геєць, Н.А. Дехтяр, О.В. Дейнеко, Т.І. Єфименко, В.П. Кудряшов, Л.В. Лисяк, І.О. Луніна, К.В. Павлюк, Ю.Д. Радіонов, досить ґрунтовно досліджуються проблеми ефективного фінансування окремих галузей невиробничої сфери економіки України, наводиться позитивний зарубіжний досвід, обґрунтовується необхід-

ність повсюдного використання програмно-цільового методу фінансування виробництва суспільних благ, пропонуються конкретні шляхи вдосконалення казначейського обслуговування видатків бюджетів усіх рівнів.

Проте нині не існує чітких методик оцінювання ефективності здійснення видатків з державного та місцевих бюджетів з прив'язкою до мети виробництва та надання суспільних благ, що полягає в досягненні максимального задоволення потреб населення у суспільних благах. Науковці не приділяють увагу дослідженню ефективності витрачання коштів бюджетів усіх рівнів в Україні за економічною класифікацією видатків.

Ми цілком погоджуємося з окремими науковцями в тому, що недостатня ефективність використання фінансів державного сектору економіки як одного з інструментів забезпечення соціально-економічного розвитку насамперед пов'язана з відсутністю науково обґрунтованих підходів до визначення та конкретизації складових, основних факторів формування, методів оцінювання та механізмів підвищення ефективності [1, с. 120].

Метою статті є оцінювання ефективності використання бюджетних коштів на придбання основних фондів бюджетними установами в Україні шляхом аналізування складу, структури, стану основних фондів, забезпеченості бюджетних установ основними фондами та їхнього використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні фонди за своїм призначенням поділяються на виробничі та невиробничі. Основні фонди, що перебувають в розпорядженні бюджетних установ, виступають у формі невиробничих. Від їхньої наявності, стану та використання залежать обсяг та якість суспільних благ. Невиробничі основні фонди не беруть безпосередньої участі у виробництві матеріальних благ, а лише функціонують як предмети тривалого споживання, тому вони поступово

втрачають свою вартість, а їхнє поновлення відбувається за рахунок коштів Державного та місцевих бюджетів.

Основними завданнями оцінювання ефективності використання коштів на придбання основних фондів бюджетними установами є:

- встановлення стану основних фондів на початку та наприкінці звітнього періоду;
- дослідження причин зміни основних фондів за видами;
- дослідження забезпеченості бюджетних установ основними фондами;
- оцінювання правильності та обґрунтованості списання й раціональності використання основних фондів.

Оцінювання складу та структури основних фондів, а також їхніх змін здійснюється з урахуванням ролі кожної групи основних фондів. При цьому, як правило, висока питома вага активної частини основних фондів та подальше її збільшення оцінюються позитивно.

Джерелами інформації для оцінювання ефективності використання коштів на придбання основних фондів бюджетними установами слугують звіт про виконання кошторису доходів та видатків бюджетної установи, звіт про рух основних засобів, акти про списання основних фондів з балансу бюджетної установи, матеріали перевірок, ревізій та інвентаризацій, дані первинного обліку основних засобів тощо.

Оцінювання ефективності використання коштів на придбання основних фондів бюджетними установами, як правило, починають з дослідження їхнього натурально-речовинного змісту. Для цього використовують дані звітності про групування основних фондів, які дають змогу охарактеризувати склад та їхню структуру за звітний період (на початок та кінець року), її зміну.

Під складом основних фондів розуміють їхній матеріально-речовинний зміст, а під їхньою структурою – відсоткове відношення окремих видів основних фондів до їхньої загальної суми. Далі визначають зміну рівня прогресивності активної частини основних фондів. Для цього розраховують питому вагу прогресивних та морально застарілих основних фондів на початок та кінець року.

Дані про зношення основних фондів використовують для узагальненої характеристики стану основних фондів загалом або їх груп зокрема. В процесі оцінювання встановлюють коефіцієнт зношення на початок та кінець року (як відношення суми зношення основних фондів до їх первинної вартості).

Зменшення на кінець року фонду в основних засобах та збільшення відсотка їх зносу

слід вважати негативним фактором технічного та якісного стану основних засобів. Це є сигналом вжиття заходів щодо оновлення основних засобів та вимагає додаткових коштів на придбання та капітальний ремонт.

Для зниження коефіцієнта зносу, отже, поліпшення технічного стану основних засобів необхідно здійснити:

- заміну морально застарілого, непотрібного устаткування на більш нове;
- технічне обслуговування та капітальний ремонт обладнання;
- укомплектування установи кваліфікованими кадрами.

Крім того, для збільшення фонду в основних засобах необхідно провести технічне переозброєння та реконструкцію установи, оскільки вони мають економічні переваги порівняно з їхнім новим будівництвом та розширенням, адже тут не потрібне створення інженерних і транспортних мереж, споруд, а також не потрібна додаткова робоча сила.

З урахуванням специфіки використання та призначення основних засобів по деяких об'єктах знос не нараховується (наприклад, бібліотечні фонди, фонди на консервації та реконструкції, фільмофонди, багаторічні насадження, експонати тваринного світу, музейні та художні цінності).

Одним з факторів, що визначають зміну стану основних фондів, є їхній рух, під яким розуміється надходження протягом року нових та вибуття раніше діючих. Інтенсивність цих процесів вимірюється коефіцієнтами поновлення та вибуття. Порядок розрахунків коефіцієнтів поновлення та вибуття основних фондів наведений у табл. 1.

Під час оцінювання руху основних фондів слід звернути увагу на співвідношення показників їхнього поновлення та вибуття. Перевищення першого над другим означає, що в процесі задоволення потреб в нематеріальних благах переважають екстенсивні методи. Для розширення сфери використання інтенсивних методів господарювання в бюджетних установах необхідно прискорити вибуття основних фондів.

Найбільш повну характеристику поновлення окремих видів основних фондів можна отримати за даними аналізу їхнього вікового складу. З цією метою вони групуються за строками експлуатації.

Успішне виконання завдань бюджетних установ залежить від рівня прогресивності активної частини основних фондів. Надання якісних суспільних благ є можливим лише за використання обладнання, приладів, інструментів та іншої техніки, що відповідають сучасному

Таблиця 1

Порядок розрахунків показників руху основних фондів

Показник руху основних фондів	Розрахунок показників
Коефіцієнт поновлення основних фондів, %	Відношення вартості основних фондів, що надійшли у звітному році, до вартості основних фондів на кінець року.
Коефіцієнт вибуття основних фондів, %	Відношення вартості основних фондів, що вибули у звітному році, до вартості основних фондів на початок року.

Таблиця 2

Порядок розрахунків показників фондоозброєності

Показники фондоозброєності	Розрахунок показників
Фондоозброєність	Відношення вартості всіх основних фондів до загальної кількості працівників.
Фондоозброєність активними основними фондами	Відношення вартості активної частини основних фондів до кількості працівників основного складу.
Технічна фондоозброєність	Відношення вартості обладнання до кількості працівників основного складу.

рівню розвитку науки й техніки. Однак заміна морально застарілих фондів установ здійснюється поступово.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність встановлення та виявлення зміни рівня прогресивності їхньої активної частини. Цей рівень характеризується питомою вагою вартості прогресивних або морально застарілих видів технічних засобів в їхній загальній вартості та визначається окремо на початок і кінець року. Також окремо оцінюються джерела надходження основних засобів та причини їхнього вибуття.

В бюджетних установах основні фонди одночасно обслуговують процес виробництва та споживання суспільних благ. Це вимагає розрізнати забезпеченість основними фондами працівників установ, установи загалом та її структурних підрозділів, а також споживачів послуг [3, с. 143]. Для характеристики забезпеченості основних фондів за напрямками їхнього функціонування використовуються такі загальні показники, як фондоозброєність праці, фондооснащеність установи або її підрозділів, фондозабезпеченість споживачів послугами установи. Показники фондоозброєності засобами праці характеризуються вартістю основних фондів в розрахунку на одного працівника (табл. 2).

У зв'язку з індивідуальним характером функцій, що виконують різні типи бюджетних установ або їхні підрозділи, великого значення набуває комплекtnість забезпечення основних фондів з урахуванням специфіки роботи та потреби установ в певних їхніх видах. Для вирішення цього завдання під час оцінювання ефективності використання коштів на придбання основних фондів бюджетними уста-

новами використовують показники фондооснащеності, що визначають рівень технічного забезпечення установ або їхніх підрозділів, які дають змогу порівняти технічні умови, оцінити обґрунтованість розміщення основних фондів по окремих установах. Порівняння фактичної наявності основних фондів зі встановленим переліком дає змогу говорити про характер та повноту укомплектованості приміщень окремими видами основних фондів.

Фондозабезпеченість споживачів суспільних благ визначається їхньою наявністю по окремих групах на певну розрахункову одиницю контингенту. При цьому найбільший інтерес має їхній розрахунок по певних видах основних фондів, а їхнє зіставлення з раціонально необхідними нормами дає можливість визначити ступінь забезпеченості ними установ (наприклад, площа закладу на одиницю контингенту, кількість учнівських місць у школі, число екземплярів книг у бібліотеці відносно кількості населення).

Підвищення ефективності праці робітників бюджетних установ та більш повне задоволення потреб суспільства в суспільних послугах відображаються у зростанні рівня їхньої забезпеченості будівлями, спорудами, обладнанням та іншими основними засобами. Воно безпосередньо пов'язане з постійним поліпшенням стану основних фондів. Однак вирішальною умовою впливу основних фондів на масштаби та якість послуг є ефективність їх використання. Підвищення рівня використання основних фондів сприяє також зближенню термінів їх фізичного та морального зносу, своєчасному технічному переозброєнню установ, що має велике значення.

Узагальнюючим показником ефективності використання всіх функціонуючих основних фондів є фондovіддача, що є відношенням обсягу послуг установ до кінцевих результатів їхньої діяльності [3, с. 144]. Розрахунок показників фондovіддачі в бюджетних установах різних галузей має свої особливості. Вони обумовлені специфікою відображення обсягу послуг (робіт) (кількість ліжко-днів, кількість лікарських відвідувань, кількість учнів, кількість книговидач тощо) та середньорічної вартості основних фондів.

Споживчий характер основних фондів бюджетних установ визначає особливості оцінювання фондovіддачі. Її рівень та зміни свідчать про інтенсивність споживання основних фондів. В умовах зацікавленості суспільства в постійному поліпшенні матеріально-технічної бази установ у підвищенні рівня ефективності її використання показник фондovіддачі застосовується для характеристики доцільної пропорційності між показниками розвитку основних фондів, їхнім використанням та масштабом обслуговування. При цьому враховується, що на фондovіддачу впливають зміна складу основних фондів та рівень споживання їхньої активної частини.

Все наявне обладнання, інструменти та прилади поділяються на встановлене та невстановлене, а встановлене поділяється на працююче та непрацююче (бездіяльне). Таке групування дає змогу під час оцінювання визначати повноту використання їх парку за допомогою системи відповідних показників. Їх можна обчислити за кількістю та вартістю.

Показником, що характеризує готовність обладнання до участі в певному функціональному процесі, є коефіцієнт встановленого обладнання. Він є відношенням зданого в експлуатацію устаткування до наявного.

Зіставлення фактично працюючого устаткування (приладів, апаратів) з переданим в експлуатацію та наявним дає змогу говорити про ступінь його використання. Його результати

характеризуються коефіцієнтом використання встановленого та всього наявного обладнання (табл. 3).

Для подальшого оцінювання ефективності використання коштів на придбання основних фондів бюджетними установами необхідно оцінити використання основних фондів у часі. Для цього розраховують коефіцієнт екстенсивного навантаження, який визначається для одиниці певного виду основних фондів або по групі. В установах, які працюють в декілька змін, розраховують коефіцієнт змінності роботи обладнання. Розраховується він відносно всього наявного парку обладнання, зданого в експлуатацію або фактично працюючого.

Часто в установах не ведеться щоденний облік тривалості роботи окремих видів обладнання та приладів, оскільки немає об'єктивної необхідності їхнього систематичного навантаження. Вони використовуються лише з певною періодичністю, тому для характеристики зайнятості елементів основних фондів у часі доцільно застосовувати угруповання за періодичністю їхнього використання. Задля цього фактично працююче обладнання (прилади, апарати) бюджетної установи варто розподіляти на групи.

Можливість оцінювання інтенсивності роботи обладнання в бюджетних установах обмежується тільки їхніми специфічними унікальними видами. Це пов'язане з тим, що їхнє використання не є головною метою, а підпорядковане режиму споживання окремих видів основних фондів. Визначення якості послуг в одиницю часу залежно від темпів роботи обладнання не завжди є можливим та доцільним. Однак для окремих видів обладнання можуть бути визначені коефіцієнти використання їхньої потужності. Вони характеризують повноту використання технічних можливостей машин, визначаються шляхом зіставлення фактичної продуктивності устаткування за одиницю часу (годину, добу) з аналогічними показниками, зазначеними в технічних паспортах.

Таблиця 3

Порядок розрахунків показників використання основних фондів

Показник використання основних фондів	Розрахунок показників
Коефіцієнт використання встановленого обладнання	Відношення вартості працюючого обладнання до вартості встановленого обладнання.
Коефіцієнт використання наявного обладнання	Відношення вартості працюючого обладнання до вартості наявного обладнання.
Коефіцієнт екстенсивного навантаження	Відношення часу фактичної роботи до базового часу (приймають календарний режим або плановий фонд часу).
Коефіцієнт змінності роботи обладнання	Відношення фактично відпрацьованої кількості машино-змін до максимально можливої кількості машино-змін.

Під час оцінювання виявленого рівня використання окремих видів основних фондів (особливо обладнання, апаратів, приладів) необхідний комплексний, системний підхід. Перш за все до уваги слід взяти ступінь необхідності цього виду обладнання для виконання функцій бюджетної установи. Крім того, враховується доцільність його утримання за низького навантаження в часі та потужності. Під час прийняття рішень із зазначених питань береться до уваги можливість використання різних форм співробітництва з експлуатації дорогого та унікального обладнання між установами.

Основне завдання оцінювання ефективності використання коштів на придбання основних фондів бюджетними установами полягає у виявленні факторів зміни рівня використання основних фондів. Серед них важливе місце посідають простої, наявність зайвого устаткування, роздробленість підрозділів установи, що приводить до нераціонального розподілу між ними основних фондів, порушення термінів проведення капітальних та поточних ремонтів тощо. Вжиття заходів щодо усунення їхнього негативного впливу сприятиме підвищенню ефективності використання основних фондів. Зазначені заходи забезпечать економію капітальних вкладень, зниження поточних витрат на утримання установ, збільшення обсягу та якості суспільних благ, які надаються населенню.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, оцінювання ефективності використання коштів на придбання основних фондів бюджетними

установами включає оцінювання їхнього складу, структури, стану, забезпеченості бюджетних установ основними фондами та використання основних фондів.

Під час вивчення складу, структури, стану основних фондів використовують низку показників, зокрема коефіцієнт зношення на початок та кінець року, коефіцієнт поновлення основних фондів, коефіцієнт вибуття основних фондів, а також розраховують зміну рівня прогресивності активної частини основних фондів тощо.

Під час оцінювання забезпеченості бюджетних установ основними фондами застосовуються також такі показники, як фондоозброненість праці, фондооснащеність установи або її підрозділів, фондозабезпеченість споживачів послугами установи.

Задля оцінювання використання основних фондів бюджетними установами визначають фондовіддачу, коефіцієнт встановленого обладнання, коефіцієнт використання встановленого та всього наявного обладнання, коефіцієнт екстенсивного навантаження, коефіцієнт змінності роботи обладнання тощо.

Розглянуті проблемні питання статті є основою подальших більш ґрунтовних прикладних розробок, пов'язаних з необхідністю вдосконалення адміністрування видаткової частини державного та місцевих бюджетів України; доопрацювання цілої низки законодавчих норм, що створить передумови подальшого системного реформування державних та місцевих фінансів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Боярко І.М., Дехтяр Н.А., Дейнека О.В. Ефективність фінансів державного сектору економіки в системі управління соціально-економічним розвитком України : монографія. Суми : Університетська книга, 2012. 165 с.
2. Волохова І.С. Адміністрування видатків територіальних бюджетів та ринкові механізми. *Економічний вісник університету ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди»*. 2012. Вип.18/2. С. 276–282.
3. Волохова І.С. Кошторисне фінансування бюджетних установ : навчальний посібник. Одеса : Атлант, 2012. 252 с.
4. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія. Київ : ДННУ АФУ, 2009. 600 с.
5. Лисяк Л.В., Роменська К.І. Напрями підвищення ефективності використання коштів місцевих бюджетів. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2014. № 3 (156). С. 100–105.
6. Радіонов Ю.Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів. *Фінанси України*. 2011. № 5. С. 47–55.
7. Радіонов Ю.Д. Оцінка ефективності державних видатків. *Економіка України*. 2013. № 12. С. 76–87.

УДК 336 (477)

Дропа Я.Б.доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка**Макаренко У.Б.**аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка**Dropa Yaroslav**

Ivan Franko National University of L'viv

Makarenko Uliana

Ivan Franko National University of L'viv

СУТНІСТЬ І МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ESSENCE AND METHODS OF FINANCIAL PROVISION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

У статті розкрито сутність та функції, висвітлено складові системи фінансового забезпечення розвитку національної економіки; охарактеризовано методи формування фінансових ресурсів держави, суб'єктів господарювання та домашніх господарств, досліджено особливості їхнього використання на кожному рівні; проведено класифікацію методів, побудовано схему фінансового забезпечення економічного розвитку країни; запропоновано напрями поліпшення фінансового забезпечення діяльності суб'єктів економіки України. Охарактеризовано ефективність фінансової політики за узгодженості дій її окремих напрямів та складових, яка значною мірою залежить від правильного вибору її типу. Визначено, що формами реалізації фінансового забезпечення є самофінансування, кредитування та бюджетне (державне, зовнішнє, безповоротне) фінансування. Розкрито особливості головного методу фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання сьогодні, а саме самофінансування.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансові ресурси, фінансові методи, фінансові важелі, форми фінансування, держава, суб'єкти господарювання, домашні господарства, національна економіка.

В статье раскрыты сущность и функции, освещены составляющие системы финансового обеспечения развития национальной экономики; охарактеризованы методы формирования финансовых ресурсов государства, субъектов хозяйствования и домашних хозяйств, исследованы особенности их использования на каждом уровне; проведена классификация методов, построена схема финансового обеспечения экономического развития страны; предложены направления улучшения финансового обеспечения деятельности субъектов экономики Украины. Охарактеризована эффективность финансовой политики при согласованности действий ее отдельных направлений и составляющих, которая в значительной степени зависит от правильного выбора ее типа. Определено, что формами реализации финансового обеспечения являются самофинансирование, кредитование и бюджетное (государственное, внешнее, безвозвратное) финансирование. Раскрыты особенности главного метода финансового обеспечения деятельности субъектов хозяйствования сегодня, а именно самофинансирования.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, финансовые методы, финансовые рычаги, формы финансирования, государство, субъекты хозяйствования, домашние хозяйства, национальная экономика.

The article reveals the essence, functions and components of the financial support system for the development of the national economy; methods of formation of financial resources of the state, economic entities and households are described, and the peculiarities of their use at each level are researched; the classification of methods was carried out and the scheme of financial support of the country's economic development was constructed; the directions of improvement of financial support of activity of subjects of economy of Ukraine are offered. The effectiveness of financial policy on the

coherence of action of its individual areas and components, which depends to a large extent on the correct choice of its type, is described. Shows the forms of financial support implementation: self-financing, lending and budget (state, external, irreversible) financing. The peculiarities of the main method of financial support of business entities' activity for today are disclosed – this is self-financing. It is shown how lending is implemented in the form of state, commercial, consumer, leasing and mortgage loans and the importance of using such a financial method as insurance. Importance in insurance of preventive measures aimed at preventing an insured event, as well as repressive ones. Traced the peculiarities of self-financing, which is the economic basis of independence and self-management by enterprises. The main components of gross self-financing are part of the profit that remains at the disposal of the enterprise on the property or complete economic management (net self-financing) and depreciation. The budget financing, which takes place on a non-return basis from the resources of the state and local budgets, is analyzed on the basis of principles of planning and purposeful use of the received funds. Financial support determines the nature of solving two key tasks: where and how to mobilize financial resources in the amount needed to ensure an appropriate level of economic growth; how to distribute produced GDP in order to maximize its contribution. The arguments are provided that an efficient financial system contributes to improving economic performance in three areas.

Key words: financial support, financial resources, financial methods, financial levers, forms of financing, state, economic entities, households, national economy.

Постановка проблеми. Функціонування економіки на засадах інноваційної моделі розвитку потребує створення ефективного механізму фінансового забезпечення, який би давав змогу за наявності обмежених фінансових ресурсів стимулювати економічне зростання. Вирішення стратегічних завдань інноваційного розвитку соціальної економіки потребує раціонального використання наявних фінансових ресурсів на рівні окремого підприємства та держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методів фінансового забезпечення розвитку економіки присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як І.О. Бланк, О.Д. Василик, А.І. Даниленко, О.М. Колодзев, Т.О. Мартинова, О.В. Міщук, І.В. Осьмірко, О.Л. Правдюк, Г.В. Станко, О.Б. Стефанишин, О.Л. Щербакова.

З огляду на вагомий внесок вчених у дослідження методів соціально-економічного розвитку сьогодні існує необхідність пошуку адекватних сучасним умовам способів залучення фінансових ресурсів задля наближення їхнього обсягу до потреб фінансування щодо зростання національної економіки.

Метою статті є дослідження впливу методів фінансового забезпечення на економічний розвиток України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існує низка підходів до визначення сутності процесу фінансового забезпечення розвитку національної економіки, узагальнення яких дало змогу запропонувати його власне розуміння: це сукупність економічних відносин, які виникають щодо пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів задля покриття виробничих, інвестиційних та інших витрат суб'єктів господарської системи.

Фінансове забезпечення виконує забезпечувальну та регулятивну функції. Перша виявляється у виборі видів та форм фінансових ресурсів, визначенні джерел фінансування (покриття повсякденних потреб), а також характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Друга пов'язана зі впливом на процес розширеного відтворення та розвиток суб'єктів економіки, передбачає застосування конкретних методів фінансового забезпечення, характеризує активний вплив на нього.

В практичній діяльності процес фінансового забезпечення економічного розвитку реалізують за допомогою систематизації таких головних елементів (рис. 1):

- фінансові методи;
- інструменти залучення фінансових ресурсів;
- фінансові важелі;
- форми фінансування.

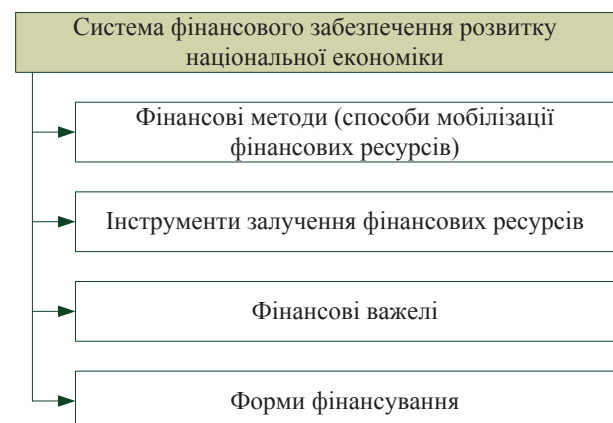


Рис. 1. Складові системи фінансового забезпечення розвитку національної економіки
Джерело: розроблено авторами

Під фінансовими методами, тобто способами залучення фінансових ресурсів, розумі-

ють форму вираження фінансових відносин, яка визначає конкретні способи формування й використання централізованих та децентралізованих фінансових ресурсів для забезпечення діяльності всіх ланок фінансової системи. До них належать бюджетне фінансування, кредитування, самофінансування, інвестування, оподаткування, страхування.

У структурі методів мобілізації фінансових ресурсів особливе значення має регулювання, яке реалізують зазвичай за допомогою оподаткування, тобто через систему податкових важелів, спрямованих на вилучення частини доходів підприємств, організацій та населення, а також спрямування їх у бюджет і державні цільові фонди задля стимулювання розвитку національної економіки.

Фінансові методи – це способи впливу фінансових відносин на господарський процес. Вони складають основу фінансового механізму. Цей вплив відбувається через управління рухом фінансових ресурсів, порівняння витрат і результатів, матеріальне стимулювання та відповідальність за ефективне використання грошових фондів. Дія фінансових методів виявляється в утворенні та використанні різних видів і призначення фондів фінансових ресурсів.

Методи формування фінансових ресурсів суб'єктами національної економіки подано на рис. 2.

Як зазначив І.Т. Балабанов, фінансовий метод – це спосіб впливу фінансових відносин на економічні процеси. У цьому разі методи діють у двох напрямках, а саме як управління рухом фінансових ресурсів та управління

ефективністю використання грошових фондів (фінансових ресурсів) [1, с. 27].

Фінансовий важіль – це вже засіб дії під час використання фінансового методу.

Зокрема, І.Т. Балабанов додав до фінансових методів оренду, лізинг, факторинг. Однак вони є важелями такого методу, як кредитування [1, с. 27]. Отже, по-перше, один метод як спосіб дії може мати кілька важелів та інструментів. По-друге, заставні, трансфертні, трастові операції ніяк не стосуються фінансових методів чи важелів. Це впливає з того, що поняття «фінансова операція» незіставне з фінансовим методом і важелем, оскільки операція – це дія, метод – спосіб її виконання, а важіль – чинник впливу на об'єкт під час виконання дії. По-третє, якщо прибуток, дохід, фінансові санкції належать до фінансових важелів, то постає питання про те, який фінансовий метод (методи) породжує (породжують) ці важелі. О.Л. Правдюк вважає, що в цьому разі йдеться про такий метод, як розрахунок. На думку науковця, матеріальну відповідальність та стимулювання необхідно розглядати не як окремий фінансовий метод, а як фінансовий важіль розрахунку [9].

Важливими завданнями фінансової політики в Україні є нарощення обсягів фінансових ресурсів загалом на підставі зростання базових чинників формування ВВП, тобто прибутку, заробітної плати й обсягів податків на виробництво (за винятком субсидій) як потенційних джерел фінансових ресурсів, її спрямованість на усунення диспропорцій у розподілі первинних доходів між працею, капіталом та державою. Головними її принципами мають бути принципи збалансованості, спрямованості на

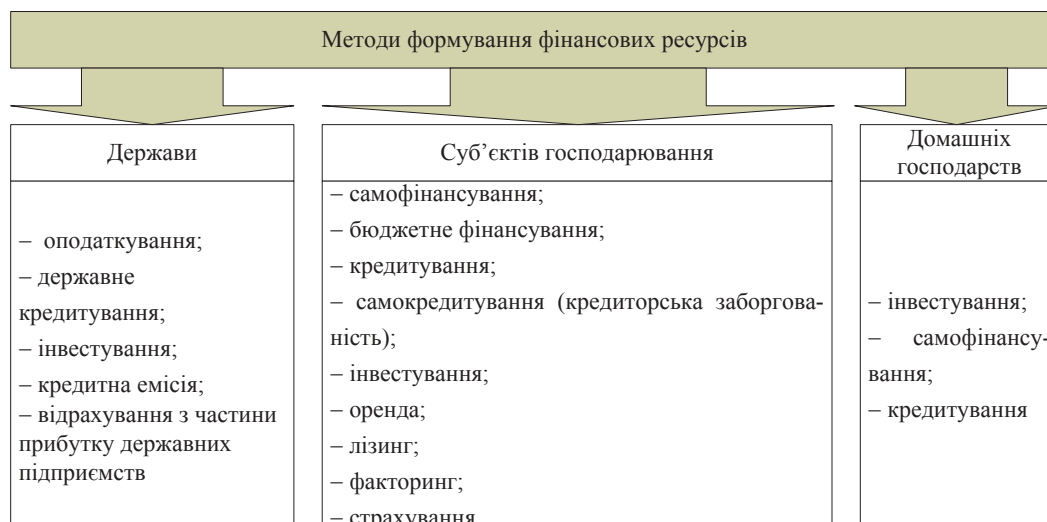


Рис. 2. Методи формування фінансових ресурсів суб'єктами національної економіки

Джерело: розроблено авторами

зростання обсягу фінансових ресурсів країни загалом, стимулювання позитивних структурних зрушень, забезпечення прискорення темпів економічного зростання [15, с. 74–75].

Ефективність фінансової політики за узгодженості дій окремих її напрямів та складових значною мірою залежить від правильного вибору її типу. При цьому треба враховувати завдання, які вирішує суспільство, відповідно до яких виділяють важливий напрям фінансової політики, а саме забезпечення економічного зростання. Він спрямований на досягнення необхідних для країни темпів щорічного збільшення ВВП та націлений на зростання обсягу фінансових ресурсів, забезпечення їх доступності за ціною та умовами залучення. Зростання державних видатків, зниження рівня оподаткування та проведення політики «дешевих грошей» є головними способами його реалізації. Прямий державний вплив на основі бюджетного фінансування економічних потреб визначається рівнем використання державних видатків як стимулу зростання ВВП. Такий вид фінансування відображає приплив додаткових зовнішніх ресурсів для розширення обсягів виробництва підприємств. Зростання обсягу внутрішніх фінансових ресурсів суб'єктів господарювання відбуватиметься завдяки зниженню рівня оподаткування [14, с. 39–40].

Формами реалізації фінансового забезпечення постають самофінансування, кредитування та бюджетне (державне, зовнішнє, безповоротне) фінансування.

В ринкових умовах оподаткування є найважливішим фінансовим методом, використовуючи який, держава може досягти бажаних результатів. Першою формою податків була данина. В Україні за часів княжої доби її збирали двома способами, а саме привозом (коли підлеглі привозили данину князю або його наставнику) та полюддям (коли князь з дружиною об'їжджав свої володіння й сам збирав данину) [5, с. 99].

Зокрема, А. Сміт вважав, що «громадяни кожної країни повинні брати участь у підтримці своєї держави залежно від можливості та відповідно до доходів, які вони одержують під охороною держави» [3, с. 201].

За умов будь-якої економіки податки є головним інструментом державного регулювання й у масштабах національної економіки, й на рівні регіонів, окремих галузей, підприємств чи осіб. Запровадження їх великої кількості в Україні та завищення ставок окремих податків не стимулювали розвиток вітчизняного підприємництва. Саме податковим методом фінансового регулювання держава може створити сприятливі умови для розвитку підприємництва, а

це забезпечить постійне надходження коштів до бюджету, що дасть змогу державі виконати на належному рівні всі покладені на неї функції. Навпаки, якщо податковий тиск високий; безпідставно запроваджена велика кількість податків; відбувається постійне надання пільг підприємствам чи окремим галузям, це створює умови для згортання виробництва, появи тіньового сектору [9].

Інвестування як метод формування фінансових ресурсів реалізують через інвестиції. Для реформування національної економіки важливими є реальні (близькі за значенням до терміна «капітальні вкладення») та фінансові (переважно портфельні) інвестиції, тобто вкладення коштів в акції, облігації, інші цінні папери, які дають право на отримання прибутків від власності. Важливим фінансовим методом ринкової економіки є іноземне інвестування. В плановій економіці його не використовували, оскільки господарська система працювала у замкнутій схемі, через що іноземний інвестор не мав змоги вкладати кошти в її розвиток. Інвестування у вигляді надходжень прямих іноземних інвестицій – це капіталовкладення з-за кордону, які передбачають тією чи іншою мірою контроль інвестора над підприємством, у яке вони вкладені [10, с. 28]. Наведене визначення можна доповнити так: «прямі іноземні інвестиції – це інвестиції у підприємства, розташовані в одній країні, але ефективно контрольовані резидентами іншої країни» [11, с. 665]. Іншими словами, інвестування – це процес вкладання коштів, що відбувається зазвичай на довготривалу перспективу. Воно має на меті якісну зміну та поліпшення господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Використання такого важливого фінансового методу, як кредитування, передбачає дотримання на всіх його стадіях кредитної дисципліни для поліпшення його використання та зменшення ризику неповернення позики. Кредитування реалізують у вигляді державного, комерційного, споживчого, лізингового та іпотечного кредиту. Найбільшій стабілізації грошового обігу сприяють державні позики. За умови розвитку інфляційного процесу урядові запозичення у населення тимчасово зменшують його платоспроможний попит (з обігу вилучена надлишкова грошова маса). Для кредиторів державний кредит є формою збереження інвестованих коштів в урядові цінні папери, яка дає змогу отримувати додатковий гарантований дохід. У докризовий період банківська система мала 3,5% проблемних кредитів, а середньозважена ставка становила 17,8%. Нині ситуація кардинально погіршилась. Під час оформлення іпотечного кредиту вико-

ристовують заставні векселі та цінні папери, які можуть бути обліковані на вторинному ринку. Для іпотечних кредитів характерними є порівняно низька ліквідність та потреба у страхуванні позик. Разом із кредитуванням на практиці фігурують застосування та самокредитування, тобто надання кредитів материнською акціонерною компанією для дочірньої фірми, кредитування ланок господарювання холдингової компанії, кредитування потреб господарювання в окремих (вільних) економічних зонах, самокредитування підприємств, які належать до промислово-фінансової групи. Цей інструмент подібний до безпосереднього інвестування, оскільки він діє в межах однієї форми власності. Проте в такому разі інвестування не проводять у натуральному виразі, адже зазвичай воно охоплює «грошовий етап».

Велике значення має використання такого фінансового методу, як страхування. Воно передбачає вжиття системи заходів щодо створення страхових (грошових) фондів, призначених для повного або часткового відшкодування втрат суб'єктів господарювання та населення у зв'язку з непередбачуваними обставинами, а також надання допомоги громадянам в разі настання страхових випадків. Функція страхування не полягає тільки в частковій чи повній компенсації збитків. Велике значення у страхуванні має вжиття превентивних, які спрямовані на запобігання страхового випадку (протипожежні, запобігання дорожньо-транспортним пригодам), та репресивних заходів (гасіння пожежі, боротьба з паводками тощо) [9].

Самофінансування, засноване на використанні власних ресурсів для забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, є, безперечно, важливим методом фінансового забезпечення. У широкому розумінні самофінансування – це метод господарювання, який означає покриття з власних доходів усіх видатків діяльності суб'єктів господарювання за умов простого та розширеного відтворення. Самофінансування є економічною основою незалежності та самоуправління підприємствами. Теорія й практика самофінансування суб'єктів господарювання є важливими елементами економічних доктрин індустріально розвинених держав. У країнах з ринковою економікою, зокрема Україні, воно означає забезпечення інвестування підприємств передусім за допомогою власних фінансових ресурсів, а саме прибутків, амортизаційних відрахувань та ресурсів, прирівняних до власних [16, с. 28].

Головною складовою частиною валового самофінансування є частина прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства на умовах власності або повного господарського

відання (чисте самофінансування), а також амортизаційні відрахування. Останні відображають вартість зносу основних засобів у грошовому виразі. Розглядаючи амортизаційні відрахування в контексті валового самофінансування, можемо прирівнювати їх до валового прибутку, оскільки вони є відшкодованими раніше витраченими прибутками підприємства на створення та придбання необоротних активів, які амортизуються. Під чистим самофінансуванням необхідно розуміти чистий прибуток суб'єкта господарювання у вигляді фондів спеціального призначення, а не всієї частини прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Самофінансування дає змогу відповісти на питання про те, які грошові кошти може мати підприємство у своєму розпорядженні; якими є джерела їх надходження; чи достатньою є кількість коштів для виконання поставлених завдань; яка частина фінансових ресурсів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банки та іншим кредиторам; як буде розподілятися прибуток; як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів суб'єктів господарювання на принципах самоокупності та самофінансування. Воно передбачає покриття витрат на розвиток виробництва за допомогою позитивних фінансових результатів та залучених кредитів, які також погашають за рахунок валового прибутку [12].

За допомогою самофінансування забезпечують раціональне використання власних та залучених джерел, адже його мета полягає не в тому, щоби самостійно витратити певну суму коштів, а в тому, щоб отримати від цього максимальний ефект. Результатом такого інвестування коштів має бути приріст прибутку. Ефект самофінансування виявляється з моменту одержання доходу й до визначення чистого прибутку, розподілу та виплати дивідендів. Схвалення власниками підприємства обсягів самофінансування є одночасно рішенням щодо розміру виплачених дивідендів.

Суб'єктів господарювання кредитують за допомогою мобілізації тимчасово вільних коштів на підставі принципів забезпеченості, платності, повернення, цільового використання. В умовах розширення співробітництва України та інших країн світу й конкретних організацій, фондів стає можливим отримання кредитів від міжнародних організацій (наприклад, у межах міжнародної технічної допомоги).

Бюджетне фінансування відбувається на безповоротній основі з ресурсів державного та місцевих бюджетів на підставі принципів плановості та цільового характеру використання отриманих коштів. Донорське фінансування

реалізується на безоплатній основі іноземними державами, урядами, спеціальними міжнародними фондами та організаціями зазвичай у вигляді грантів у межах міжнародної технічної допомоги. Наприклад, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) надає гранти для покриття частини витрат у рамках проектів розвитку підприємств та програм підтримки малого й середнього бізнесу.

У фінансово-господарській діяльності суб'єкти ринку досить рідко використовують лише один метод фінансового забезпечення, переважно вони оптимально їх поєднують. Фінансове забезпечення реалізують за допомогою фінансових інструментів, які мають власні важелі впливу. Вони визначають характер дії фінансових інструментів та коригують її. Система фінансових індикаторів та інструментів дає змогу оцінити вплив на соціально-економічний розвиток національної економіки, певної її сфери або суб'єкта господарювання [13, с. 42].

Фінансове забезпечення визначають характером розв'язання двох ключових завдань: де і як мобілізувати фінансові ресурси в обсягах, необхідних для забезпечення відповідного рівня економічного зростання; як розподілити вироблений ВВП, щоби максимально йому сприяти.

Їх вирішення є можливим у межах розвитку фінансової системи держави. В Україні вона організована за бюджетним типом. На відміну від ринкового типу фінансової системи США, Канади, Великобританії (фінансують компанії, здатні емітувати цінні папери), банківського типу Німеччини, Франції, Японії (ключова роль у фінансуванні належить комерційним банкам), вітчизняна фінансова система передбачає перерозподіл державою через систему бюджетних та позабюджетних фондів найбільш

шої частини фінансових ресурсів у централізованому порядку [7, с. 10].

Ефективна фінансова система сприяє поліпшенню економічних показників за трьома напрямками. Перший полягає в забезпеченні довготермінового економічного зростання шляхом стимулювання припливу капітальних вкладень. Другий передбачає підвищення якості життя населення. Третій забезпечує внесок фінансів у стабілізацію економічної діяльності. Він полягає перш за все у підвищенні сукупної продуктивності факторів виробництва, а не у збільшенні обсягів інвестицій. При цьому навіть нижча норма заощаджень повністю сумісна з високими темпами економічного зростання, якщо вона супроводжується підвищенням ефективності розміщення інвестиційних фондів. Приклад США та низки європейських індустриальних держав переконливо підтверджує цю тезу. В умовах динамічного розвитку та зростання національної економіки робота її фінансової системи малопомітна. Проте в періоди рецесії недоліки в цьому секторі стають очевидними [4, с. 4–8].

Система фінансового забезпечення потребує вивчення не тільки методів, форм та способів фінансування економічного зростання, але й головних елементів фінансового механізму, тобто важелів та інструментів. Його теоретична концепція формує основу для вибору напрямів фінансового розвитку та широку сферу їх практичного застосування [2, с. 42]. Сукупність фінансових регуляторів, що формують фінансовий механізм, дають змогу досягати мети, що полягає в реалізації економічних інтересів суб'єктів фінансової системи.

Сучасний розвиток національної економіки на приватно-державних засадах повинен відбуватися за умови поєднання головних чинників виробництва та реалізації інтересів бізнесу, держави та населення шляхом еквівалентного розподілу кінцевого продукту.

Головним завданням системи фінансового забезпечення є фінансування інвестиційних та інноваційних процесів задля формування та реалізації нової моделі економічного зростання.

На рис. 3 подано схему фінансового забезпечення економічного розвитку країни.

Для посилення взаємозв'язку джерел фінансування економічного зростання, методів та форм їхнього прояву необхідно використовувати інструменти (податки, збори, штрафи, надання пільг, емісія гро-

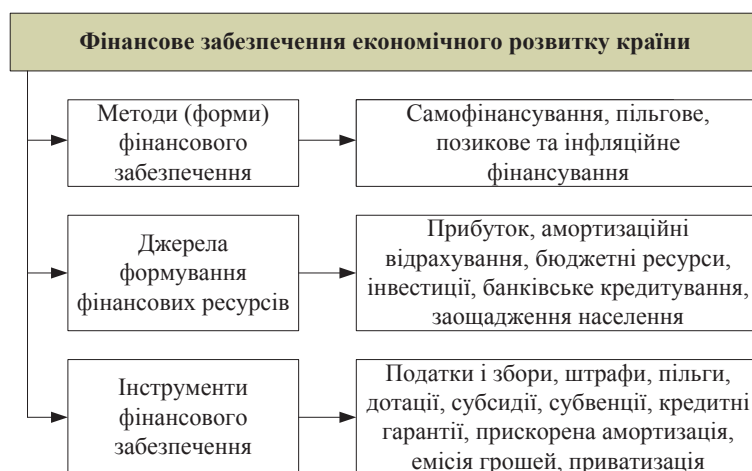


Рис. 3. Схема фінансового забезпечення економічного розвитку країни

Джерело: розроблено авторами

шей, приватизація, виробництво), тобто все те, що дає змогу мобілізувати та перерозподілити ресурси, формувати мотиви й стимули для економічного зростання. В такому разі необхідна певна оптимальність, коли витрати дорівнюватимуть вигодам на принципах справедливості та ефективності. Інструменти повинні забезпечувати мобілізацію ресурсів з різних джерел, що розширить можливості фінансування інноваційних проєктів та сприятиме безпосередньо економічному зростанню [7, с. 11].

Забезпечення успішного соціально-економічного розвитку територій потребує комплексних дій з оцінювання стану їхнього розвитку, визначення шляхів залучення необхідних ресурсів, розроблення заходів зі збереження та модернізації наявного потенціалу.

Регіональна політика фінансового забезпечення сталого розвитку – це система стратегічних, тактичних заходів та інструментів, за допомогою вжиття яких органи управління виконують покладені на них функції шляхом мобілізації фінансових ресурсів, їх оптимального розподілу та ефективного використання за пріоритетними напрямками [17, с. 12].

Основою фінансового забезпечення місцевого самоврядування є сукупність фінансових ресурсів території, які можна визначити як грошові фонди, що створюють та використовують для соціального й економічного розвитку регіонів. До них належить уся сукупність грошових коштів, які формують та (або) використовують для вирішення проблем, пов'язаних з процесами проєктування, будівництва, розвитку, функціонування об'єктів та суб'єктів соціально-економічної та інженерно-виробничої інфраструктури територіальних одиниць, суб'єктів підприємницької діяльності в регіоні тощо [8, с. 33].

Перспективним напрямом планування фінансових ресурсів органів місцевої влади є широке застосування в бюджетній практиці програмно-цільового методу. Цей підхід передбачає, що будь-які бюджетні видатки використовують для досягнення цілей, які відповідають середньо- або довготерміновій стратегії розвитку держави. Кожен керівник органів влади чи бюджетної установи повинен планувати витрачання коштів з найкращим результатом та мінімальними затратами згідно з пріоритетами державної політики чи рішеннями територіальної громади [6].

За такого підходу увагу зосереджують не на тому, як витратити більше коштів на соціальну сферу, а на тому, як надані послуги відповідають потребам громадян. Відповідно, для визначення результативності програм розробляють низку показників, за допомогою яких можна

оцінити результати використання фінансових ресурсів.

Програмно-цільовий метод можна порівняти з бізнес-планом, підготовка якого є необхідним кроком залучення інвестицій. Інвестори, перш ніж вкладати кошти, намагаються зрозуміти, на що їх витратять, якого результату буде досягнуто. Це є характерним для бізнесу, проте коли йдеться про державні ресурси, то органи влади поведуться з ними не як з власними, використовуючи неефективно. Від цього страждають перш за все громадяни, які одержують неякісні суспільні послуги або не отримують їх взагалі.

Нині державна влада, на жаль, не здатна реально оцінити фактичний стан речей у сфері фінансово-бюджетної дисципліни в Україні. Посилення вжиття контрольних заходів лише приведе до значного збільшення обсягів фінансових порушень. Якщо й надалі буде спостерігатися такий рівень фінансово-бюджетних порушень, то виникне реальна загроза дестабілізації бюджетного процесу. Зокрема, це може привести до невиконання бюджетних надходжень на загальнодержавному та місцевому рівнях, значного зростання бюджетної заборгованості, переливання бюджетних коштів з напрямів підтримки важливих для суспільства державних цілевих програм до різних сумнівних проєктів розвитку. За цих умов нагальною постає потреба посилення регіонального фінансового контролю із застосування програмно-цільового підходу, здатного підвищити відповідальність розпорядників бюджетних коштів за результати реалізації програм.

Щодо недержавних методів фінансового забезпечення діяльності місцевого самоврядування, то сьогодні в Україні вони розвинені дуже слабо. Приватний сектор зацікавлений лише в максимізації прибутку та ігнорує соціальні проблеми трудового колективу, здатного вплинути на економічне процвітання бізнесу. Комерційні структури не займаються розробленням та плануванням соціальних бюджетів, перекладаючи цей обов'язок на державу. Якщо господарські суб'єкти планують витрати на вжиття соціальних заходів, то тільки на короткострокову перспективу (в межах року), самостійно контролюючи витрачання фінансових ресурсів на вжиття зазначених заходів. Ситуація може змінитись лише за умови створення державною владою відповідних стимулів для участі господарських структур у вирішенні соціальних проблем [6].

Заощаджень громадян сьогодні недостатньо для забезпечення власного добробуту, тому уряд повинен проводити політику підвищення власних доходів населення для зростання

заможності нації. Нагромадження домогосподарств повинні стати головним джерелом задоволення суспільних потреб, що стане запорукою зростання добробуту в країні.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сьогодні провідна роль у фінансуванні соціальної сфери України належить державним методам. Бюджетний механізм фінансового забезпечення соціального сектору не є досконалим, потребують структурних змін бюджетне планування, прогнозування, кошторисний

порядок фінансування видатків на соціальні заходи та бюджетний контроль. Ключовим аспектом вирішення зазначених проблем має стати широке впровадження в бюджетну практику програмно-цільового методу.

Головним методом фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання сьогодні залишається самофінансування, лише незначна їх частина використовує кредитування та інші способи залучення фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. Москва : Финансы и статистика, 1994. 384 с.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. Киев : Ника-Центр, 2000. 512 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів : підручник. Київ : НІУС, 2000. 416 с.
4. Давыдов А.Ю. Американская модель экономического роста: финансовые аспекты. *США – Канада: экономика, политика, культура*. 2007. № 6. С. 3–20.
5. Ковалюк О.М. Фінанси України княжої доби. *Фінанси України*. 1998. № 5. С. 99–102.
6. Мартинова Т.О. Удосконалення діючих механізмів фінансового забезпечення соціально-культурної сфери. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010. Вип. 17. URL: www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/37.pdf (дата звернення: 24.01.2019).
7. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект. *Науковий вісник. Фінанси, банки, інвестиції*. 2011. № 2. С. 9–12.
8. Общая теория финансов / под. ред. Л.А. Дробозиной. Москва : Банки и биржи ; изд. объедин. «ЮНИТИ», 1995. 256 с.
9. Правдюк О.Л. Методи, важелі та інструменти фінансової політики в аграрній сфері економіки. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»*. 2009. № 2. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/chem_biol/Vsnau/FiK/2009_2/21Pravdyuk.pdf (дата звернення: 24.01.2019).
10. Реверчук С.К., Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. Інвестологія: наука про інвестування : навчальний посібник. Київ : АТІКА, 2001. 264 с.
11. Рут Ф.Р., Філіпченко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / пер. з англ. Київ : Основи, 1998. 743 с.
12. Станко Г.В. Самофінансування як одна з пріоритетних форм фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 1 (26). С. 84–91.
13. Стефанишин О.Б. Теоретичні основи визначення сутнісних характеристик, функцій та складових фінансового забезпечення суб'єктів господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 40–43.
14. Федосов В.В., Опарін В.І., Львовчкін С.О. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монографія. Київ : КНЕУ, 2002. 387 с.
15. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. Т. 1 : Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / за ред. А.І. Даниленка. Київ : Фенікс, 2008. 468 с.
16. Череп А.В. Особливості розвитку сучасної фінансової системи в ринкових умовах. *Економіка та держава*. 2006. № 6. С. 28–30.
17. Щербакова О.Л. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку монофункціонального міста : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.04 «Місцеве самоврядування». Запоріжжя, 2012. 20 с.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

UDC 657

Kolumbet Olena

State University of Infrastructure and Technology

Yarmolitska Olha

State University of Infrastructure and Technology

Yarmolich Olha

State University of Infrastructure and Technology

Колумбет О.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Державного університету інфраструктури та технологій

Ярмолицька О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Державного університету інфраструктури та технологій

Ярмолич О.М.

магістр
Державного університету інфраструктури та технологій

**PLACE AND ROLE OF ACCOUNTS RECEIVABLE
IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE MANAGEMENT:
INTERNATIONAL EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICE****ДЕБИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ЇЇ МІСЦЕ І РОЛЬ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ:
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА**

The article considers interpretation of definition of accounts receivable and analyzes the current state of process of its settlement. There was conducted analysis of essence of the definition as determined by different researchers, and the author's own interpretation of this concept has been suggested. Accounts receivable is defined as the obligation of a debtor to transfer property, perform work, provide services, and pay cash on a certain date. Accounts receivable have been classified in accordance with accounting models of various systems, taking into consideration experience of European and other countries. The author investigated systematic approach to determining the best aspects of organization of receivables accounting worldwide for their implementation in the activities of domestic enterprises, which will make it possible to ensure the proper functioning of accounting department. The suggestions herein would allow increase information support of accounting data regarding volume and expected decrease in receivables for the purposes of enterprise management.

Key words: accounts receivable, receivables, accounting models, classification.

В статтю розглянуто трактування визначення «дебиторська задолженість», проаналізовано сучасний стан процесу її погашення. Проведено аналіз сутності визначення різними авторами, запропоновано власне трактування цього поняття. Дебиторська задолженість – це зобов'язання боржника по передачі майна, виконанню робіт, наданню послуг, оплаті грошових коштів на певну дату. Представлено класифікація дебиторської задолженості в відповідності з обліковими моделями систем бухгалтерського обліку з урахуванням досвіду європейських країн світу. Досліджено системний підхід до визначення найкращих аспектів організації обліку дебиторської задолженості в країнах світу для імплементування їх в діяльності вітчизняних підприємств, який дасть можливість забезпечити належне функціонування бухгалтерії. Приведені пропозиції дозволять збільшити інформаційну підтримку обліку даних щодо обсягу та очікуваного зменшення дебіторської задолженості з метою управління підприємством.

лять увеличит информационное обеспечение данных бухгалтерского учета относительно объемов и ожидаемого уменьшения дебиторской задолженности для достижения целей управления предприятием.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, учетные модели бухгалтерского учета, классификация.

У статті розглянуто трактування дефініції «дебіторська заборгованість», проаналізовано сучасний стан процесу її погашення. Досліджено економічну сутність дебіторської заборгованості та її виникнення в умовах сталого розвитку. Проведено аналіз сутності дефініції різними авторами, запропоновано власне тлумачення цього поняття. Дебіторська заборгованість – це зобов'язання боржника з передачі майна, виконання робіт, надання послуг, сплати грошових коштів на певну дату. Розглянуто класифікацію дебіторської заборгованості як основу формування інформаційного забезпечення управління на різних рівнях. Внаслідок вивчення варіантів класифікації заборгованості виявлено не досить їх глибоку деталізацію. Запропоновано класифікувати її за такими класифікаційними ознаками: 1) строк погашення (довгострокова та поточна); 2) своєчасність погашення (безнадійна дебіторська заборгованість, дебіторська заборгованість, строк якої не настав, дебіторська заборгованість, не сплачена в строк); 3) статті бухгалтерського балансу (за товари (роботи й послуги), за розрахунками з бюджетом, за розрахунками за виданими авансами, за розрахунками з нарахованих доходів, за розрахунками з внутрішніх розрахунків та інша поточна дебіторська заборгованість); 4) строк позивної давності (прострочена та непрострочена); 5) оцінка вартості (первинна та чиста реалізаційна); 6) види (операційна (товарна) та неопераційна (нетоварна)); 7) особливі види (витрати майбутніх періодів і відстрочені податкові активи); 8) форма погашення (монетарна та немонетарна); 9) контрагенти (вітчизняних дебіторів та іноземних дебіторів); 10) забезпеченість (забезпечена та незабезпечена). Представлено класифікацію дебіторської заборгованості відповідно до облікових моделей систем бухгалтерського обліку (Британо-американська, Континентальна, Південно-Американська, країн Східної Європи, Ісламська та Інтернаціональна) з огляду на досвід європейських країн світу. Досліджено системний підхід до визначення найкращих аспектів організації обліку дебіторської заборгованості в країнах світу для імплементації їх в діяльності вітчизняних підприємств, що дасть можливість забезпечити належне функціонування бухгалтерії. Наведені пропозиції дадуть змогу збільшити інформаційне забезпечення даних бухгалтерського обліку щодо обсягів та очікуваного зменшення дебіторської заборгованості для досягнення цілей управління підприємством.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, облікові моделі бухгалтерського обліку, класифікація.

Statement of the problem. Ukraine is a state with a market form of economic development, which provides a basis for functioning of the social-economic-ecological system of any modern developed country, and which is influenced by numerous factors, both from internal and external environment, especially in conditions of instability, globalization and military action

Integration of Ukraine into the global economic system implies the creation of a free trade zone which positively affects not only trade and economic relations between states, but also functioning of production, which acquires an opportunity to produce and export products to European and other markets.

For this reason, effective management of accounts receivable is an important financial leverage for accelerating a company's capital turnover. The regularity of obtaining and executing payments, creating a doubtful debts reserve, attraction and allocation of funds, ensures a proper financial balance of a firm. Active and effective debt management provides for additional profit, and rational management of it contributes to regularity of pace of the company's core business.

Analysis of recent researches and publications. The study of the subject matter, role and

place of accounts receivable in the enterprise management system is given considerable attention in scientific works and researches of many domestic and foreign scientists, in particular, such as M.D. Bilyk, E.O. Ivanov, K.S. Surnina, V.V. Sopko, V.P. Zavgorodniy, O.A. Petryk, M.V. Kuzhelnyi, V.H. Linnyk, V.F. Palii, V.V. Pali, H.H. Kireytshev.

In the context of sustainable development, there is an increased scientific interest to the issue of efficient management of receivables, as well as the absence of a single integrated approach to its solution. Therefore, the question of determining and classifying of accounts receivable was, is and remains relevant, as the nature and range of operations are constantly expanding, new instruments are emerging in the market, and therefore information on financial situation provided to counterparties often hinders development of an enterprise. Therefore, management of receivables needs further research. All this determines the choice of the subject matter of the present scientific research, its goals and objectives, and also confirms its relevance and practical significance.

The purpose of the article is to provide a comprehensive study of theoretical positions, as well as to summarize foreign experience in arrangement of receivables accounting, and its imple-

mentation in activities of domestic enterprises, which would provide an opportunity to ensure the proper functioning of accounting department.

Presentation of the main research material. As a result of unreasonable political events, inflationary processes, instability of public relations, the state of Ukraine's economy is deteriorating significantly, business activity of enterprises and their solvency are decreasing. Unsatisfactory state of corporate solvency is characterized by such signs as late repayment of accounts receivables or partial payment. This situation leads to emergence of negative events for an enterprise, such as doubtful and bad debts. Solution to this problem largely depends on improvement of organization of accounting of settlements with counterparties.

Economic development requires constant amendments to interpretation of definition of accounts receivable. Researches indicate that there is no unity of views among scientists about the concept of accounts receivable. The primary concept of the debtor (from the Latin *debitum* – debt – obligation) was identified not only with a person, but also with goods, money, and account [1].

Modern interpretation of concept of accounts receivable was investigated by E. Desgrange and G. Dzappo, who considered one of its indicators characterizing financial state of an enterprise [2].

However, the scholars as F.F. Butinets, O.V. Lyshylenko and M.S. Pushkar noted that receivables refer to an amount of debtors' debts payable to a company on a certain date [3, p. 265; 4, p. 220; 5, p. 122].

According to Regulation (standard) of accounting 10 Accounts Receivable, the receivables mean "an amount of debtors' debts payable to a company on a certain date" [6].

However, modern scholars somehow do not converge in their views and therefore, in different ways, define and interpret the essence of receivables.

A critical review of contemporary domestic literature allowed the author to establish comprehensive approaches to definition of accounts receivable (table 1).

The above definitions indicate that different authors interpret definition of accounts receivable differently, but its essence does not change. Accounts receivable is generally defined as the amount of debt to an enterprise from other debtors, which is formed in the process of economic activity. Therefore, for the emergence of receivables, it is necessary for an enterprise to carry out business activities, as well as to make settlements with other enterprises or individuals.

Our analysis of definitions describing essence of accounts receivable concept in the special economic

literature evidences that there is no single definition of it by various authors, as described in table 1.

In most papers by foreign scholars, interpretation of receivables (accounts receivable, sales volume or debtors) has the following translation terminology: accounts receivable, debtors' accounts, and debtor for settlements. As noted by D. Stone and K. Hitching, receivables is called accounts receivable, and debtors are persons who owe money for goods and services already received but not paid by them [25].

Professors of Harvard University Z. Bodi and R. Merton define accounts receivables as an amount that buyers of products have to pay to the company [26].

Foreign scholars (A. Velsh Hlen, H. Short Deniel) treat receivables as covering all claims of an enterprise to other legal entities or individuals in respect of money, goods or services [27].

In our opinion, the definition of accounts receivable by individual authors is incomplete, since the same subject is studied by them at different angles: through presentation of receivables only in the form of monetary assets; they characterize the debt as a sum of money received in a loan; the concept of debt is considered only from position of creditor, and presence of the other party, which has its obligations, is omitted; they determine receivables as an investment of monetary assets into current assets or as funds in settlements, which does not completely disclose essence of the concept; there is no specified time factor that would affect the classification of receivables as a result.

On the basis of this research, the authors suggest their definition of receivables. Hence, accounts receivable is a debtor's obligation to transfer property, perform work, provide services, and pay cash on a certain date.

Accounting is determined by the environment in which it operates. Hence, the principles of accounting and financial reporting differ in various countries. The similarity of environment and presence of many common features predetermine emergence of a common accounting system.

The historical separation of countries and their national peculiarities predetermined development of different accounting approaches with their weak points, advantages and peculiarities. Hence, historically several organizational accounting models have been formed: British-American, Continental, South American, Eastern European, Islamic and International.

The authors suggest to consider the principles of emergence and formation of receivables on the basis on different (British-American, Continental and Islamic) organizational models.

The British-American model was developed in the UK and the USA. Significant contribution

Table 1

Determination of definition of accounts receivable in various sources of information

Author/source	Interpretation of essence of accounts receivable
Regulation (standard) of accounting 10 Accounts Receivable	Amount of debtors' debts payable to a company on a certain date.
Regulation (standard) of accounting 13 Financial Instruments	The amount arising from provision of funds, sale of other assets, work and services directly to a debtor and is not a financial asset intended for resale.
Regulation (standard) of accounting 39 Financial Instruments: recognition and estimation	These are derived financial assets with fixed payments that are identifiable and have no quotes in the active market.
M.D. Bilyk, E.O. Ivanov, K.S. Surnina	Considered economic essence of receivables, issues of analysis and internal control, which can lead to improved management of receivables at an enterprise, as well as property that is unpaid by counterparties or cash withdrawn from the circulation of working capital. Suggested classification of debt on six grounds: type of occurrence, maturity, security, counterparties, degree of compliance with financial discipline, form of repayment.
I.A. Blank	Considered concept of accounts receivable as the sum of debts in favor of an enterprise, as well as question of forming a policy for management of receivables.
N.M. Novikova	Offered accounting and management approaches to classification of accounts receivable.
S.F. Holov	Accounts receivable is a financial asset that is a contractual right of one party to receive money, and is consistent with corresponding obligation of other party to pay.
H. Nashkerska	Examined practical aspects of accounting of receivables and formation of doubtful debts reserve. The method of classification of doubtful debts is expedient to use by enterprises with a significant number of debtors, and vice versa – the method of calculating the reserve based on solvency of each individual debtor is better to use when the number of debtors is insignificant.
V.V. Sopko, V.P. Zavgorodniy	In order to organize accounts receivable, it was proposed to determine the objects of debt by terms of repayment and to accumulate debt subjects by types of debt. It is expedient to conduct analytical accounting for each type of indebtedness and for each counterparty.
F.F. Butinets, O.V. Oliynyk, M.M. Shigun, S.M. Shulepova	Suggested to reflect in accounting policy such major aspects of organization of accounting of receivables, as: criteria for grouping debts by terms of their occurrence and repayment; method of forming a reserve of doubtful debts; schedule of documents flow, confirming emergence of accounts receivable; accounting registers in which receivables are recorded; procedure for the transfer of information from accounting registers to the central accounting department and its display in accounting.
N. Matytsyna	Considered instruments of financial policy of accounts receivable management. Defined its constituent elements, as well as factors influencing formation of receivables, provided a list of primary documents, which may form basis for reflection in accounting of various types of receivables.
S.A. Kuznetsova	Examined types and methods of assessing receivables. With a view to minimizing deviations of estimated value of debt from its real value, proposed an integrated approach to the assessment of accounts receivable, based on adjustment of initial value of receivables in accordance with time coefficient.
O.A. Petryk	Considered peculiarities of reflection of contractual obligations and rights in accounting.
A.R. Leipi, I.D. Demina	Considered weak points of analysis of turnover of receivables and proposed a methodology for prospective analysis of accounts receivable.
N.Yu. Zudina	Offered different strategies for dealing with receivables: accounting strategy, recovery strategy, and strategy of tracking possibility to recover debts. Examined methods for monitoring and assessing reliability of debt.
M.V. Kuzhelnyi, V.H. Linnyk	Debt repayment rights.
V.F. Palii, V.V. Palii	Investments in working capital.
H.H. Kireytsev	Accounts receivable is a component of working capital, which is a set of requirements to individuals or legal entities for payment for goods, products, services.
O.M. Petrov	Considered method of a comprehensive analysis of accounts receivable.

Source: compiled by the author on the basis of sources [1; 2; 6–24]

to the development of this model belongs to the Netherlands. The main purpose of the model is: development and targeting of accounting for information requests of stakeholders. Since the owners of companies departed from operational management and transferred their powers to management personnel, then financial accounting information became the main source showing the company's position on the market in order to control efficient use of resources. Characteristic features of this model are:

- stable political system of the country;
- well-developed economy;
- rules (standards) of conducting business are approved by professional organizations and institutions;
- financial statements are aimed at meeting the needs of stakeholders.

However, in addition to the advantages, there are some weaknesses: the lack of unified Accounts Charts, accounting registers and reporting forms.

Ukraine, Austria, Italy, France, Germany, Japan belong to the Continental model. It involves a close relationship between business and financial institutions, which largely satisfy the needs of financial companies. Focus on managerial inquiries of stakeholders is not a priority of accounting. On contrary, accounting policy is aimed at satisfying requirements of the government. In particular, governments of these countries require the publication of information about company in open information domain. The main features of this model are:

- stable political system;
- well-developed economy;
- financial statements are aimed at satisfying the needs of a bank;
- accounting registers are regulated by law and accounting policies are aimed at meeting needs of the government for compiling and analyzing macroeconomic indicators.

The South American model is characterized by a high rate of inflation. Accounting and reporting are focused on needs of state authorities. Financial information provided in the registers is fairly uniformed.

It is fully focused on financial reporting to meet needs of tax authorities. Such a procedure for accounting and compiling financial statements significantly simplifies accounting and increases efficiency of government agencies. Consequently, the main characteristics of this model are:

- unstable political system;
- undeveloped economy;
- financial statements are aimed at satisfying needs of government agencies;
- rules of accounting (standards) are regulated by law;

- accounting policy is aimed at meeting needs of state agencies.

The Islamic model of accounting is one of the alternative directions of accounting development in a globalizing environment. It is assigned to solve a number of major socio-economic issues, such as:

- increase of social protection of society;
- overcoming poverty and unemployment;
- increase of social state standards;
- increase of economic safety of a country, and solution of social-economic-ecological problems.

The main precondition for emergence of the model is activation of processes of ethnic and confessional self-identification, which are related to social and intellectual development of the Muslim world. This model is characterized by a number of features:

- property of business persons for the purpose of paying Zakat (tax on property and income of Muslims, which is obligatory under Sharia Law) is estimated at market value and classified according to its rate;
- the main form of reporting is balance sheet which indicates all the property belonging to an enterprise;
- sources of entity's property are related to implementation of Islamic financial instruments. This is related to prohibition of accrual and payment of interest – Riba (prohibition of loan interest);
- observance of the basic economic principles that allow to carry out economic and financial operations in accordance with developed financial instruments;
- the financial results of business persons are determined in accordance with distribution of profit and satisfaction of social needs, for this purpose, the Value Added Report is drawn up;
- the main emphasis is on the fact that only the Islamic model of the economy can provide a real balance between material and spiritual aspects in society.

In the interests of multinational corporations and foreign participants of international currency markets, there is a need for consistency in international accounting. Thereby, an International model has emerged. Financial statements of large corporations have to comply with International Accounting Standards.

In practice of foreign countries, the presentation of accounts receivable significantly differs from national standards. In the IFRS system (IFRS 1 First-time Adoption of International Financial Reporting Standards, IFRS 32 Financial Instruments: Presentation, IFRS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement) classifi-

cation, as well as recognition are not explicitly indicated [28]. Classification of accounts receivable is advisory, not prescriptive.

Since accounts receivable occupy a dominant position in the structure of working capital of an enterprise, its accounting affects results of economic activities and disclosure of information about financial state.

Classification of receivables in different accounting models has its own characteristics. Thus, IFRS classification of accounts receivable involves only one limitation "within one year". According to the rest of the models, the expected maturity of receivables is specified in contracts and is divided into current and non-current debts.

The latter, in some countries, for example, the UAE, is divided into medium and long-term. Accounts receivable in the balance sheet of a foreign company, in particular in the countries of the British-American accounting system, are classified as follows:

- accounts receivable is type of receivables that exists as a result of providing a short-term loan, the so-called open account by seller to buyer. Under normal circumstances, funds on this account must be settled within 30–60 days;
- promissory notes receivable;
- receivables not related to sale.

The Estonian balance sheet shows receivables as follows:

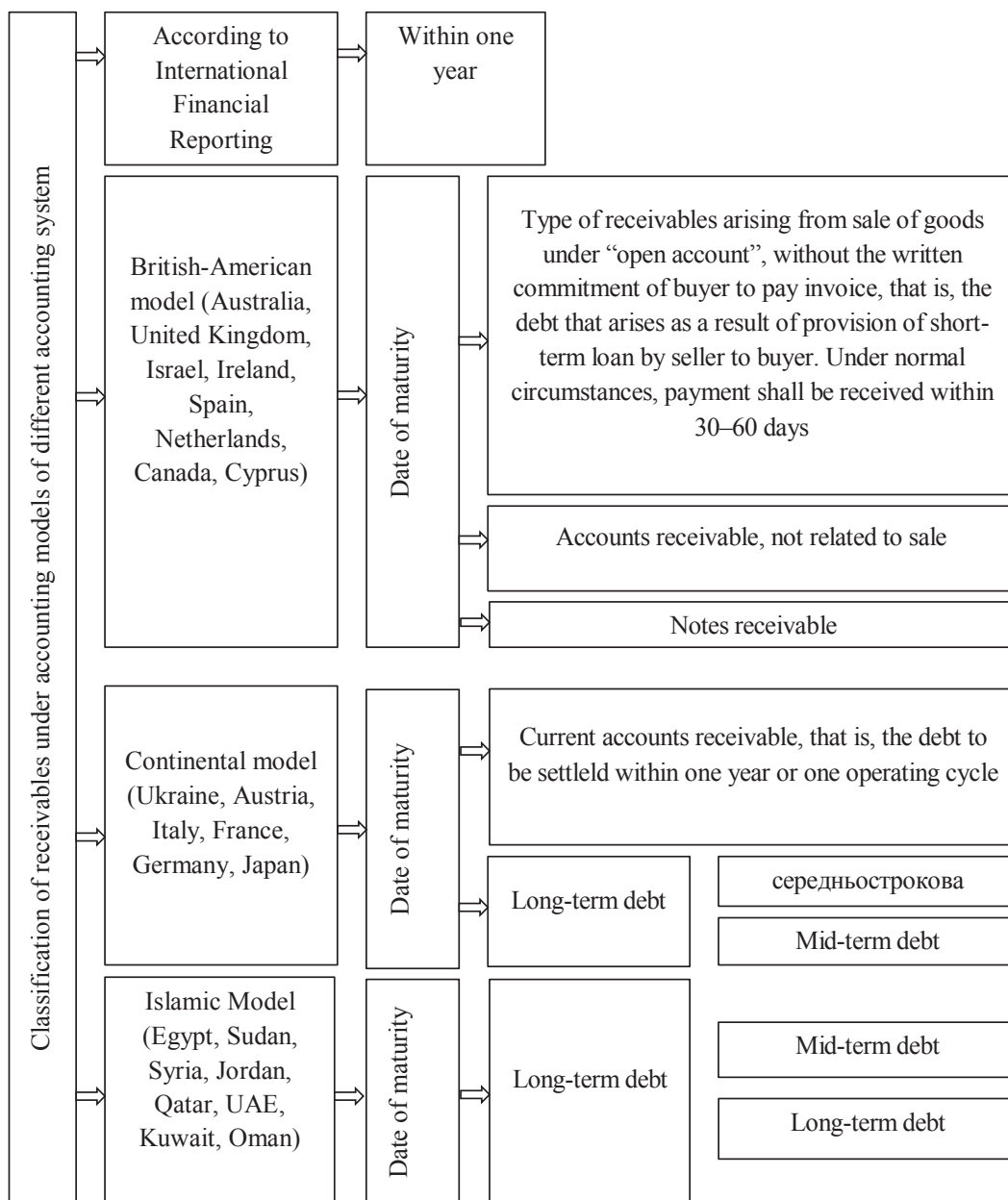


Fig. 1 Classification of receivables under models of the accounting systems

Source: systematized by the author under source [29]

- receivables from subsidiaries and parent companies;
- receivables from related companies;
- settlements with shareholders;
- other short-term receivables

Classification of accounts receivable in the context of accounting models is presented in fig. 1.

Thus, in general terms, under expected maturities that are set forth in contracts, in all countries, debts are divided into a current accounts receivable (which should be settled within one year or operating cycle) and long-term debts. For example, in Ukraine and the USA, there are bad and doubtful accounts receivable. In the UAE and other countries Islamic accounting model, receivables are divided into medium and long-term.

The classification of debt in relation to the presentation in financial statements of a company is unique in different countries. In Ukraine, receivables under the above-mentioned classification are divided into: receivables for goods, works and services and other receivables.

In the USA, the UAE and other countries of Islamic accounting model, the classification of debt as reflected in companies' statements, in a similar way. In these countries, the following is distinguished: accounts receivable, promissory notes receivable and receivables not related to sale. In Estonia, the classification of debt as reflected in companies' statements, is as follows: accounts receivable, receivables not related to sale, accounts receivable of subsidiaries and parent companies.

Studies evidence that current classification of debt is incomplete and covers only one characteristic. The authors deem that receivables should be classified as follows: 1) maturity: long-term and

current; 2) timeliness of settlement: bad accounts receivable, receivables the repayment term of which did not come, and receivables not settled in due time; 3) items of balance sheet: settlements for goods (work and services), settlements with budget, settlement under issued advances, settlements from accrued income, settlements from internal settlements and other current receivables; 4) the term of prescription: overdue and non-overdue; 5) valuation: primary and net realization; 6) types: operational (commodity) and non-operational (non-commodity); 7) special types: expenses of future periods and deferred tax assets; 8) form of settlement: monetary and non-monetary; 9) contractors: domestic debtors and foreign debtors; 10) security: secured and unsecured.

Conclusions from the study. In view of the results obtained in the course of research, there was conducted analysis of accounts receivable under various definitions. Most of the above definitions were partial and required supplements since they did not disclose the nature of accounts receivable, or the researchers considered it from a certain point of view. The authors' own interpretation of receivables was proposed, namely: receivables are obligation of a debtor on the transfer of property, performance of work, provision of services, and payment of monetary funds on a certain date.

For the organization of accounting and analysis of settlements with counterparties, the classification of receivables is important. Thus, correct classification and proper classification criteria of the receivable provide for order of its accounting and effectiveness of management, and, above all, adoption of managerial decisions in order to obtain maximum profit.

References:

1. Nashkerska H. (2019) Osoblyvosti vyznannya ta otsinky potochnoi debitorskoi zaborhovanosti za produktsiiu, roboty i posluhy [Features of recognition and assessment of current receivables for products, works and services] – *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and auditing*, 11, p. 31–37 [in Ukrainian].
2. Bilyk M.D. Upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu pidpriemstv [Debt management of enterprises]. *Financy Ukrainy [Finance of Ukraine]*. 12/2003, 12, p. 24–36 [in Ukrainian].
3. Butynets F.F. (Eds.) (2003) *Bukhhalterskyi finansovyi oblik: pidruchnyk, 5te vydannia, dopovnene i pereroblene [Financial Accounting: Manual, 5th edition, edition, extended and revised]*. Zhytomyr : PP "Ruta", 726 p. [in Ukrainian].
4. Lyshylenko O.V. (2003) *Bukhhalterskyi finansovyi oblik: navchalnyi posibnyk [Financial Accounting: Manual]*. Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury, 524 p. [in Ukrainian].
5. Pushkar M.S. (2002) *Finansovyi oblik: Pidruchnyk [Financial Accounting: Manual]*. Ternopil : Kart-Blansh, 628 p. [in Ukrainian].
6. Debitorska zaborhovanist: Polozhennia (standart) bukhgalterskogo obliku 10 [Regulation (standard) of accounting 10 Accounts Receivable], approved by the Ministry of Finance of Ukraine as of 08.10.99, No. 237. (2001) *Bukhhalterskyi oblik – Accounting*, 52/2 (467), 55–56 [in Ukrainian].
7. Finansovi instrumenty: Polozhennia (standart) bukhgalterskogo obliku 13 [Regulation (standard) of accounting 13 Financial Instruments], approved by the Ministry of Finance of Ukraine as of 30.11.2001, No. 559. (n.d.) Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Finansovi instrumenty: vyznannia ta otsinka: Mizhnarodnyi Standart Finansovoi Zvitnosti 39 [Financial Instruments: recognition and estimation: International Financial Reporting Standard 39], (n.d.) Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Ivanov E.O. (2005) Klasyfikatsiia faktoriv, shcho vplyvaiut na zahalnyi riven debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva [Classification of factors influencing the general level of receivables of the enterprise]. *Visnyk MSU – Annals of MSU*, 1-2. T.VIII. Harkov, p. 35–38 [in Ukrainian].
10. Surnina K.S. (2002) Udoskonalennia obliku debitorskoi i kredytorskoi zaborhovanosti promyslovykh pidpriemstv [Improvement of accounts receivable and accounts payable of industrial enterprises] *Extended abstract of candidate's thesis*. Lugansk, p. 19 [in Ukrainian].
11. Blank I.A. (2008) *Osnovy finansovogo menedzhmenta. Pidruchnyk [Basics of financial Management. Manual]*. Kyiv : Elga, p. 724 [in Ukrainian].
12. Novikova N.M. (2005) Metodychni pidkhody do klasyfikatsii debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva [Methodological approaches to the classification of receivables of enterprise]. *Visnyk Lvivskoi derzhavnoi finansovoi akademii. Ekonomichni nauky – Annals of the Lviv State Financial Academy. Economic Sciences*, 9, Lviv, p. 203–211 [in Ukrainian].
13. Holov S.F., Kosiushenko V.M. (2001) *Bukhhalterskyi oblik za mizhnarodnymy standartamy: pryklady ta komentarii: praktychnyi posibnyk. [Accounting for international standards: examples and comments: practice manual]*, Kyiv : Libra, 670 p. [in Ukrainian].
14. Sopko V.V., Zavorodniy V.P. (2004) *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku, ekonomichnoho kontroliu ta analizu. Pidruchnyk [Accounting organization, economic monitoring and analysis. Manual]*. Kyiv : KNEU, 411 p. [in Ukrainian].
15. Butynets F.F., Oliinyk O.V., Shyhun M.M., Shulepova S.M. (2001) *Orhanizatsiia bukhhalterskoho obliku: navchalnyi posibnyk. [Organization of Financial Accounting: manual]*. Zhytomyr : PP "Ruta", 576 p. [in Ukrainian].
16. Matytsyna, N.O. (2015) Osnovni zasady rehuliuвання rozrakhunkovykh vidnosyn cherez upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu [Basic principles of regulation of settlement relations through management of accounts receivable] – *Bukhhalterskyi oblik i audyt – Accounting and auditing*, 12, p. 38–42 [in Ukrainian].
17. Kuznetsova S.A. (2014) Perspektyva bukhhalterskoho obliku: stratehichnist, elektronna komertsii ta sotsialna spriamovanist [Prospect of accounting: strategic, e-commerce and social orientation]. *Evropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku. Ekonomichni nauky – European vector of economic development. Economic Sciences*, 1, p. 73–83. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2014 [in Ukrainian].
18. Petryk O.A., Zotov V.O., Riadska V.V., Chumakova I.Yu. et al. (2015) *Audit: pidruchnyk [Audit: manual]*. O.A. Petryk (Ed). Kyiv : KNEU, 504 p. [in Ukrainian].
19. Leipy A.R., Demyna I.D. (2010) Modelirovanie zavisimosti obrazovania debitorskoi zadolzhennosti ot istochnikov finansirovania. [Modeling the dependence of the formation of receivables from sources of financing: Economic analysis: theory and practice.]. *Ekonomycheskii analiz: teoria i praktika – Economic analysis: theory and practice*, 41, p. 18–23 [in Russian].
20. Zudina N.Yu. (2009) Analiz i regulirovanie debitorskoi zadolzhennosti v kommercheskoi organizatsyyii [Analysis and regulation of receivables in a commercial organization]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moscow : FGOU, 26 p. [in Russian].
21. Kuzhelnyi M.V., Linyk V.H. (2001), *Teoriia bukhhalterskoho obliku [Theory of Accounting]*. Kyiv : KNEU, 334 p. [in Ukrainian].
22. Palii V.F., Palii V.V. (1998) *Finansovyi uchet: Uchebnoe Posobie v 2h chastiakh [Financial accounting: Study Manual in two volumes]*. (Vol. 1). Moscow : FBK-Press Publ., 304 p. [in Russian].
23. Kireytshev H.H. (2002), *Finansova zvitnist pidpriemstv ta ii analiz [Financial reporting of enterprises and its analysis]*. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 452 p. [in Ukrainian].
24. Petrov A.M. (2007) Problemy sovremennoi ekonomiky [Problems of the modern economy]. *Evraziiskii mezhdunarodnyi nauchno-analiticheskii zhurnal – Eurasian International Scientific Analytical Journal*, 1 (21). Retrieved from: <http://www.mecconomy.ru/art.php?nArtId=1295#ftn1> [in Russian].
25. Stone D., Hitching, K. (1998), *Bukhhalterskyi oblik ta finansovyi analiz [Accounting and financial analysis]*, (Y.A. Ohybyn, G.Y. Ohybyn, Trans). Moscow : Sirin, 302 p. [in Ukrainian].
26. Body Z., Merton R. (2000), *Finansy [Finance]*, Moscow : Izdatelskii dom "Viliams", 592 p. [in Russian].
27. Velsh H.A., Short D.H. (1999). *Osnovy finansovoho obliku [Fundamentals of financial accounting]*. (O. Minin, O. Tkach, Trans). Kyiv : Osnovy, 943 p. [in Ukrainian].
28. Mizhnarodni Standarty Finansovoi Zvitnosti: Nakaz Ministerstva Finansiv Ukrainy [International Financial Reporting Standards: Decree by the Ministry of Finance of Ukraine]. (2016). www.minfin.gov.ua. Retrieved from: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti> [in Ukrainian].
29. Butynets F.F., Horetska L.L. (2002). *Bukhhalterskyi oblik u zarubizhnykh krainakh. Navchalnyi posibnyk dlia studentiv vyshchyykh navchalnykh zakladav spetsialnosti 7.050106 "Oblik i audit" [Accounting in foreign countries. A manual for students of higher education in the qualification 7.050106 "Accounting and Audit"]*. Zhytomyr : PP "Ruta", 544 p. [in Ukrainian].

Кудлаєва Н.В.кандидат економічних наук, асистент кафедри обліку і оподаткування
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича**Kudlaeva Natalia**

Yuri Fed'kovych Chernivtsi National University

ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ**REVALUATION OF FIXED ASSETS: TAX AND ACCOUNTING ASPECTS**

У статті розкрито основні критерії визнання основних засобів як об'єктів бухгалтерського обліку, такі як матеріальність, підконтрольність, строк корисного використання, призначення, вартісна межа, можливість достовірної оцінки, отримання в майбутньому економічної вигоди. Розглянуто проблемні аспекти визнання та оцінювання основних засобів в умовах існування значної кількості нормативних актів, які регулюють облік основних засобів в Україні. Запропоновано для оцінювання основних засобів формувати спеціальну оціночну комісію, яка буде застосовувати певний алгоритм дій, що передбачає визначення цілей та завдань оцінювання, складання плану проведення оцінювання, збирання необхідної інформації, здійснення аналізу рівня використання основних засобів, виявлення надлишкових одиниць обладнання, вибір найбільш оптимальних методів оцінювання, здійснення відповідних розрахунків, аналіз отриманих результатів, визначення найбільш ймовірної вартості об'єкта на дату оцінки.

Ключові слова: основні засоби, оцінка, визнання, первісна вартість, ліквідаційна вартість, залишкова вартість, справедлива вартість.

В статье раскрыты основные критерии признания основных средств как объектов бухгалтерского учета, такие как материальность, подконтрольность, срок полезного использования, назначение, стоимостная граница, возможность достоверной оценки, получение в будущем экономической выгоды. Рассмотрены проблемные аспекты признания и оценивания основных средств в условиях существования значительного количества нормативных документов, регулирующих учет основных средств в Украине. Предложено для оценивания основных средств формировать специальную оценочную комиссию, которая будет использовать определенный алгоритм действий, предусматривающий определение целей и заданий оценивания, составление плана проведения оценивания, сбор необходимой информации, осуществление анализа уровня использования основных средств, выявление избыточных единиц оборудования, выбор наиболее оптимальных методов оценивания, осуществление соответствующих расчетов, анализ полученных результатов, определение наиболее вероятной стоимости объекта на дату оценки.

Ключевые слова: основные средства, оценка, признание, первоначальная стоимость, ликвидационная стоимость, остаточная стоимость, справедливая стоимость.

The purpose of the article is to develop and substantiate theoretical positions, practical recommendations for clarifying the procedure for recognition of fixed assets and to improve the methodology for their valuation. The relevance of the chosen topic is explained by the fact that, fixed assets play an important role in the accounting process of any individual. Problems in accounting of fixed assets due modern management conditions are especially relevant, which is caused by the needs of different stakeholders in opportune, authentic and truthful information about financial – proprietary status of the enterprise. Thereby, there is a need for proper recognition and evaluation of existing fixed assets. The article describes the main criteria for recognizing fixed assets as accounting objects, such as materiality, controllability, useful life, purpose, cost limit, the possibility of reliable assessment and obtaining future economic benefits. The problematic aspects of recognition and valuation of fixed assets are considered in the conditions of existence of a significant number of normative acts regulating the accounting of fixed assets in Ukraine. It is proposed to create a special valuation commission for the evaluation of fixed assets, which will apply a certain algorithm of actions, which involves the definition of goals and objectives of evaluation, the preparation of the assessment plan, the collection of necessary information, the analysis of the level of use of fixed assets, the identification of surplus equipment units, the selection of the most optimal methods of evaluation, implementation of the corresponding calculations, analysis of the results and determination of the most probable value of the object on the valuation date. The combination of all the above criteria will allow accounting workers to determine the received asset as an object of fixed assets and evaluate it correctly. Correct estimation and observance of recognition criteria for the sale of certain objects of fixed assets will further limit the negative impact on the final financial result through the mechanism of depreciation.

Key words: fixed assets, valuation, recognition, initial value, liquidation value, residual value, fair value.

Постановка проблеми. Результати ведення бухгалтерського обліку як складової інформаційної системи впливають на якість прийняття управлінських рішень. Однак різні групи користувачів залежно від потреб мають різні інтереси, тому від якості інформації бухгалтерського обліку частково залежать наслідки прийнятого управлінського рішення. Складність роботи облікових працівників полягає в тому, що сучасне законодавство передбачає наявність альтернатив під час вибору варіантів обліку окремого об'єкта. В таких умовах вони повинні самостійно, тобто на власний розсуд, вибрати конкретну методику обліку із зазначенням інформації в Положенні про облікову політику. У зв'язку з цим проблема визнання та вибору методу оцінювання основних засобів залишається актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних основ та методологічних підходів до оцінювання й визнання основних засобів зробили провідні вітчизняні вчені-економісти, зокрема В.В. Галасюк [1], Р.В. Гончар [2], Л.В. Городянська [3], Т.І. Єфіменко [4], А.О. Касич [5], Л.Г. Ловінська [7], А.А. Макурін [8]. Проте висвітлені українськими вченими результати досліджень щодо оцінювання та визнання основних засобів потребують подальшого вдосконалення та уточнення. Насамперед це пов'язане з необхідністю розроблення методики визначення ліквідаційної вартості, яка безпосередньо впливає на кінцевий фінансовий результат через механізм амортизації. Крім цього, потребують уточнення наявні критерії визнання окремих об'єктів основних засобів, наприклад земельних ділянок. Саме тому сьогодні питання визнання та оцінювання основних засобів набуває все більшої актуальності та потребує пошуку варіантів вирішення поставленої проблеми.

Метою статті є розробка та обґрунтування теоретичних положень, практичних рекомендацій щодо уточнення порядку визнання основних засобів та вдосконалення методики їх оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід на нові принципи та методи ведення обліку з урахуванням вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку зумовив появу суттєвих змін в організації та веденні обліку основних засобів. П(С)БО 7 «Основні засоби» загалом розкриває питання оцінювання цих об'єктів обліку, оскільки саме ці об'єкти використовуються в діяльності підприємств тривалий час, а на їхнє оцінювання впливає низка факторів, зокрема інфляція, знос (фізичний і моральний). Отже, проблема визнання та реального, достовірного оціню-

вання основних засобів є однією з основних проблем бухгалтерського обліку, а застосування принципу єдності та реальності оцінювання основних засобів – це визначальний фактор організації обліку будь-якого підприємства. Однією з умов правильного обліку основних засобів є застосування принципу їх грошового оцінювання. Як відзначають М.Р. Метьюс та М.Х.Б. Перера, оцінка є присвоєнням числових значень об'єктам і подіям за визначеними правилами. Вона включає три такі елементи:

- об'єкт чи подія;
- властивість (якість, ознака, характеристика), що підлягає кількісній оцінці;
- шкала виміру чи сукупність одиниць, де можна відбити властивість [10, с. 270].

Сьогодні в Україні під час проведення оцінювання майна та майнових прав суб'єктами оціночної діяльності обов'язковим є застосування норм Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»» від 10 вересня 2003 року № 1440 [11].

Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» регламентує, що «об'єкти оцінки – майно та майнові права, які підлягають оцінці. Об'єкти оцінки класифікують за різними ознаками, зокрема, об'єкти оцінки в матеріальній та нематеріальній формі, у формі цілісного майнового комплексу» [11]. При цьому зазначається, що «об'єкти оцінки у матеріальній формі – нерухоме майно (нерухомість) та рухоме майно» [11].

Згідно з вищевказаним нормативним документом такий об'єкт обліку, як основні засоби, фактично можна вважати об'єктом оцінювання. Під час оцінювання майна та майнових прав за НС № 1 застосовуються такі види оцінювання (табл. 1).

Отже, дані табл. 1 свідчать про існування різних видів оцінки, які застосовуються під час оцінювання майна (зокрема, оцінювання основних засобів) суб'єктами оціночної діяльності. Перелік вищенаведених видів оцінки майна значно ширший, ніж той, який передбачено для досягнення цілей бухгалтерського обліку.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та розкриття інформації про них у фінансовій звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності регламентують П(С)БО 7 «Основні засоби» та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, які визначають, що до основних засобів відносять «матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг тощо, очі-

**Оцінювання майна за Національним стандартом № 1
«Загальні засади оцінки майна і майнових прав»**

Вид оцінки	Характеристика
Поточна вартість	Вартість, приведена у відповідність до цін на дату оцінювання шляхом дисконтування або використання фактичних цін на дату оцінювання.
Ціна	Фактична сума грошей, сплачена за об'єкт оцінювання або подібне майно.
Ринкова вартість	Вартість, за яку є можливим відчуження об'єкта оцінювання на ринку подібного майна на дату оцінювання за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла зі знанням справи, розсудливо й без примусу.
Ліквідаційна вартість	Вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінювання в строк, що є значно коротшим, ніж строк експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості.
Вартість ліквідації	Вартість, яку очікується отримати за об'єкт оцінювання, що вичерпав корисність відповідно до своїх первісних функцій.
Спеціальна вартість	Сума ринкової вартості та надбавки до неї, яка формується за наявності нетипової мотивації чи особливої заінтересованості потенційного покупця (користувача) в об'єкті оцінювання.
Інвестиційна вартість	Вартість, визначена з урахуванням конкретних умов, вимог та мети інвестування в об'єкт оцінювання.
Вартість у використанні	Вартість, яка розраховується з огляду на сучасні умови використання об'єкта оцінювання та може не відповідати його найбільш ефективному використанню.
Оціночна вартість	Вартість, яка визначається за встановленими алгоритмом та складом вихідних даних.
Прямі збитки	Поточна вартість витрат на відтворення, заміщення або відшкодування ринкової вартості об'єкта оцінювання без урахування неотриманих майбутніх вигід.
Дійсна вартість майна для цілей страхування	Вартість відтворення (вартість заміщення) або ринкова вартість майна, визначена відповідно до умов договору страхування.

куваний термін корисного використання яких більше за один рік (операційний цикл, який довший за рік)» [9; 16].

Визнання основних засобів, їх зарахування на баланс насамперед передбачають визначення критеріїв та моменту їх визнання. Критерії визнання основних засобів визначають основні вимоги, яких необхідно дотримуватись під час визнання тих чи інших об'єктів. Для того щоб визначити те, за якими критеріями визнаються об'єкти основних засобів, необхідно вивчити зміст поняття «основні засоби» за чинними нормативними актами в Україні.

Аналіз чинних нормативно-правових актів [9; 14; 16; 17] свідчить про те, що критерії визнання основних засобів збігаються з критеріями визнання всіх інших видів активів. Для потреб бухгалтерського обліку об'єкт основних засобів визнається активом, коли існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта, а його вартість може бути достовірно визначена [9; 16]. Доречно зауважити, що термін «основні засоби» передбачає ще низку

специфічних критеріїв їх визнання, таких як матеріальна форма, призначення та термін корисного використання.

Отже, під час визнання основних засобів як об'єкта бухгалтерського обліку такий критерій, як вартість, у жодному нормативному акті не зазначається. Фактично цей критерій використовується лише для задоволення потреб податкового обліку під час відокремлення такої групи основних засобів, як малоцінні необоротні матеріальні активи. Порушення норм його використання приведе до викривлення даних фінансової звітності стосовно розподілу витрат на амортизацію між звітними періодами. Таким чином, можна здійснити порівняння податкового та бухгалтерського законодавства стосовно такого об'єкта обліку, як основні засоби (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що такі ознаки основних засобів, як матеріальність та строк корисного використання, в бухгалтерському та податковому законодавстві є повністю тотожними. Водночас доцільно звернути увагу на такий об'єкт основних засобів, як земельні

Порівняльна характеристика податкового та бухгалтерського законодавства щодо визнання основних засобів

Ознака	Бухгалтерський облік	Податковий облік
Матеріальність	«Основними засобами є лише матеріальні активи» [16].	«Основними засобами є лише матеріальні активи» [14].
Підконтрольність	«Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання котрих, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому» [17].	Платник податку на прибуток фактично є власником основних засобів.
Строк корисного використання	«Строк корисного використання з дати введення в експлуатацію повинен перевищувати рік (або операційний цикл, якщо він триваліший за рік)» [16].	«Строк корисного використання з дати введення в експлуатацію повинен перевищувати рік (або операційний цикл, якщо він триваліший за рік)» [14].
Призначення	«З метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій» [16].	«До основних засобів відносять лише ті об'єкти, які суб'єкт господарювання планує використовувати у власній господарській діяльності» [14].
Вартісна межа	Не передбачена.	«Основні засоби – матеріальні активи <...>, вартість яких перевищує 6 000 гривень» [14].

ділянки. Вищевказаному об'єкту основних засобів притаманна уречевлена форма, він виступає в ролі фактору виробництва, який має свої специфічні особливості, такі як здатність до відтворення, територіальна обмеженість, родючість. У своїй сукупності вони забезпечують їх цінність для суб'єкта господарювання, тобто для цього об'єкта основних засобів така ознака, як строк корисного використання, фактично не застосовується.

Щодо такої ознаки, як використання в господарській діяльності, то тут спостерігаються певні відмінності. Так, відповідно до пп. 14.1.36 ПКУ, під господарською діяльністю розуміють діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) і/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу та проводиться такою особою самостійно і/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема, за договорами комісії, доручення й агентськими договорами [14]. Таким чином, низку об'єктів основних засобів, які не використовуються в господарській діяльності платника податку на прибуток, називають невикористаними основними засобами відповідно до пп. 138.3.2 Податкового кодексу України. При цьому такі об'єкти не вважають основними засобами, а витрати на їх придбання (створення) в податковому обліку не амортизують. До невикористаних основних засобів

належать необоротні матеріальні активи, які підприємство утримує винятково для задоволення особистих потреб своїх працівників або засновників.

Необхідно звернути увагу на те, що національні стандарти бухгалтерського обліку не поділяють основні засоби на виробничі та невикористані. Таким чином, будь-які об'єкти необоротних матеріальних активів, які використовуються «у виробництві чи постачанні товарів, наданні послуг, для здавання в оренду чи для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій» [16], у системі бухгалтерського обліку вважаються основними засобами та підлягають подальшій амортизації.

Таким чином, основними критеріями визнання основних засобів можна вважати матеріальність, підконтрольність, строк корисного використання, призначення та вартісну межу. Крім цього, П(С)БО 7 «Основні засоби» передбачає ще такі два критерії, як можливість достовірної оцінки та отримання в майбутньому економічної вигоди.

Одним з головних питань під час ведення бухгалтерського обліку основних засобів є їх своєчасне та правильне оцінювання, оскільки воно характеризує вартість капіталу підприємства, її цінність як загального майнового комплексу. А.А. Макурін вважає, що «оцінка основних засобів – це грошове вираження вартості основних засобів, за якою вони відображаються в бухгалтерському обліку»

[8, с. 10]. Для забезпечення об'єктивності та достовірності облікової інформації ведення обліку на підприємствах та складання фінансової звітності мають ґрунтуватись на визначених принципах.

Е. Хендриксен та М. Ван Бреда під час оцінювання майна розділили всіх дослідників на «істориків» та «футуралістів». Перші віддають перевагу оцінюванню активів за собівартістю, що краще відображає минуле компанії. Другі вибирають оцінювання за поточними витратами, оскільки воно дає змогу виявити перспективи фірми. «Історики» нерідко, хоча й не завжди в основу ставлять оцінювання прибутку. Баланс для них – це не більш, ніж реєстр сальдо рахунків, що переходить на майбутній період. «Футуралісти» на перше місце ставлять баланс, вважаючи рівень прибутку похідним від діяльності фірми. Інші фахівці визначають ці два підходи як «доходи/витрати фірми» й «активи/кредиторська заборгованість» [20, с. 306].

Вважаємо, що однією з основних умов достовірного обліку та оцінювання основних засобів є застосування принципів єдиного грошового вимірника та історичної (фактичної) собівартості. Сьогодні в Україні існують такі види оцінки об'єктів основних засобів, як первісна, залишкова, справедлива, переоцінена, ліквідаційна, а також оцінка вартості, яка амортизується. Застосування кожної з вищеперерахованих видів оцінки залежить від конкретних операцій, моменту оцінювання, джерела надходження та порядку оприбуткування.

У табл. 3 наведено перелік діючих видів оцінювання основних засобів, передбачених у Податковому кодексі України, П(С)БО 7 «Основні засоби» та Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку основних засобів.

Суб'єкти господарювання під час формування фінансової звітності використовують, як правило, первісну та залишкову вартість основних засобів.

П(С)БО 7 «Основні засоби» передбачає, що «придбані або створені основні засоби зараховуються на баланс за первісною вартістю» [16]. При цьому облікові працівники повинні керуватись принципами історичної (фактичної) собівартості та обачності. Однак необхідно зауважити, що з 1 січня 2018 року остання редакція Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» не передбачає в переліку наявних принципів саме принципу обачності. Водночас вищевказаний нормативний акт не відкидає інші принципи. Так, ст. 4 передбачає, що бухгалтерський облік та фінансова звітність можуть ґрунтуватись на «інших принципах, визначених міжнародними стандартами або національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, або національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі залежно від того, які з наведених стандартів застосовуються підприємством» [17].

Склад первісної вартості оприбуткованих основних засобів насамперед залежить від способу їх надходження (придбання за плату, самостійне виготовлення (створення), внесок до статутного капіталу, безоплатне отримання тощо). Погоджуємося з думкою Н.Й. Радіонової про те, що під час оцінювання основних засобів в умовах інфляційних процесів застосування первісної вартості може призвести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін потенціал основних засобів не є незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими [19]. Як відомо,

Таблиця 3

Характеристика видів оцінювання основних засобів за П(С)БО 7 «Основні засоби»

Види оцінювання основних засобів	Визначення
Первісна вартість	«Історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів» [9; 16].
Справедлива вартість	«Сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату» [9; 20].
Переоцінена вартість	«Вартість необоротних активів після їх переоцінки» [9; 16].
Вартість, яка амортизується	«Первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості» [9; 16].
Ліквідаційна вартість	«Сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією)» [9; 20].
Залишкова вартість	«Різниця між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу і сумою його накопиченої амортизації (зносу)» [9; 16].

сьогодні в Україні законодавчо не врегульовані питання амортизації основних засобів саме у зв'язку з моральним зносом.

Іноді чинним законодавством передбачено регулювання складу первісної вартості. Водночас Л.В. Гончар та С.О. Гарна звертають увагу на випадки відмови від оцінювання об'єктів основних засобів за собівартістю (табл. 4).

Також Л.В. Гончар та С.О. Гарна відзначають, що «від оцінки об'єктів за собівартістю можна відмовлятися в період гіперінфляції, коли виникає необхідність переоцінки всіх активів, що підтверджено у П(С)БО 7 «Основні засоби» [2, с. 303].

Через складність оцінювання активів у майбутньому одним з найбільш дискусійних питань залишається методика визначення ліквідаційної вартості основних засобів. У попередніх дослідженнях Н.В. Кудлаєва та В.С. Кравчук стверджували, що із запровадженням Податкового кодексу України в новій редакції, П(С)БО 7 «Основні засоби», Методичних рекомендацій з обліку основних засобів частково зменшились розбіжності щодо методики обчислення первісної та ліквідаційної вартості основних засобів, порядку здійснення їх переоцінки. Значно скоротилась трудомістка і паперова робота облікових працівників, оскільки не потрібно визначати балансову вартість та вартість, яка амортизується одночасно з метою обчислення амортизації [6, с. 186]. Водночас так і залишається не розв'язаною проблема достовірного визначення ліквідаційної вартості, що суттєво впливає на кінцеві результати суб'єктів господарювання через механізм нарахування амортизації на основні засоби.

Аналіз використаних джерел інформації свідчить про те, що українські науковці вивчають поняття ліквідаційної вартості, проте єдиний підхід до його визначення сьогодні все ж таки відсутній. В.В. Галасюк акцентує увагу на таких визначеннях:

– «ліквідаційна вартість – це вартість, за якою може бути реалізований актив після закінчення строку його корисної експлуатації»;

– ліквідаційна вартість – це вартість об'єкта в умовах пришвидшеної чи вимушеної реалізації» [1].

Автор відзначає, що на засадах першого визначення, згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», ліквідаційна вартість визначається як «сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією)» [1].

На засадах другого визначення, згідно з Національним стандартом оцінки № 1 «Загальні засади оцінки майнових прав», «ліквідаційна вартість – це вартість, яка може бути отримана за умови продажу об'єкта оцінки у строк, що є значно коротше від строку експозиції подібного майна, протягом якого воно може бути продане за ціною, яка дорівнює ринковій вартості» [11].

Таким чином, розмір ліквідаційної вартості одних і тих же об'єктів може суттєво різнитися залежно від причини та дати її визначення. Так, виходячи з трактування за НСО № 1, бачимо, що ліквідаційна вартість буде визначатися під час здійснення операцій з продажу об'єктів основних засобів, а за П(С)БО 7 – під час введення об'єкта в експлуатацію задля обчислення в подальшому вартості, яка амортизується. При цьому стає зрозумілим, що вартість, обчислена за вимогами П(С)БО 7, буде значно меншою, оскільки вона повинна враховувати, що об'єкт основних засобів буде використовуватися впродовж всього строку корисного використання, фактично об'єкт буде повністю зношений та амортизований.

Т.І. Єфіменко відзначає, що для визначення ліквідаційної вартості «використовуються

Таблиця 4

Випадки відмови від оцінювання активів за собівартістю [2, с. 303]

Суб'єкти господарювання	Причина відмови
Малі підприємства	На підприємствах, що ведуть фінансовий облік за схемою «витрати – випуск», тобто визначають фінансові результати за даними рахунків класів 7 і 8, не передбачено обчислення незавершеного виробництва (перехідні залишки відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» оцінюються за чистою ціною реалізації, тобто за цінами продажу за винятком витрат на збут і на доведення об'єктів до стану, що відповідає умовам постачання).
Бюджетні установи	Відповідно до Інструкції з обліку основних засобів у бюджетних установах до складу витрат на їх будівництво чи придбання включають лише витрати, пов'язані з послугами сторонніх організацій, а витрати на роботи, що виконані власними силами (послуги автотранспорту, власних майстерень тощо), не належать до витрат на спорудження об'єктів.

оцінки не минулих подій (суми грошових коштів, сплачених, переданих, витрачених), а майбутні очікування – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації)» [4]. Отже, перша сума визначається за фактичною (історичною) собівартістю активу, а друга сума має визначатися за дисконтованою (приведеною) вартістю майбутніх грошових потоків, що передбачає отримати підприємство під час вибуття основного засобу. Крім цього, Т.І. Єфіменко звертає увагу на те, що у визначенні П(С)БО 7 ліквідаційна вартість розуміється як така, яку «підприємство очікує отримати (суму коштів) від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією). Отже, суми, що знадобляться для ліквідації або іншого вибуття, не враховуються в ліквідаційній вартості» [4].

С.Є. Пиріжок зазначає, що «фактично неможливо врахувати вплив на кінцеву вартість багатьох факторів, тому результат буде досить приблизним. Внаслідок цього в багатьох господарствах ліквідаційна вартість взагалі не визначається. Таким чином, сума, яка підлягає перенесенню на витрати шляхом амортизації, встановлюється на рівні первісної вартості основних засобів, що не відповідає вимогам національного стандарту бухгалтерського обліку» [13, с. 12].

Я.В. Орлов зазначає, що практична діяльність підприємств свідчить про те, що в обліку застосовують два основні методи розрахунку ліквідаційної вартості, а саме прямий та непрямий. Прямий метод здійснюється шляхом порівняння об'єкта, що продається, з аналогічним або через статичне моделювання. Непрямий метод заснований на розрахунку ліквідаційної вартості через ринкову, тобто від ринкової вартості віднімається так звана знижка на вимушений характер продажу об'єкта (визначається індивідуально, зазвичай перебуває в рамках 20–50% від реальної ціни). Найбільш точного результату буде досягнуто під час застосування двох методів. Якщо навіть прямий метод не дасть бажаних результатів, то ринок буде проаналізовано, отже, другий метод (непрямий) буде більш об'єктивним [12]. Однак описані вище методи визначення ліквідаційної вартості автор пропонує використовувати саме під час ліквідації об'єкта основних засобів, як відомо, для цілей бухгалтерського обліку за П(С)Б 7 «Основні засоби» ліквідаційна вартість має визначатись під час введення об'єкта в ек-

плуатацію задля обчислення в подальшому вартості, яка амортизується, для достовірного нарахування амортизації.

Отже, вченими-економістами рекомендуються до застосування такі методи розрахунку ліквідаційної вартості:

1) встановлення ліквідаційної вартості на рівні нуля;

2) взяття за базу визначення ліквідаційної вартості ліквідаційної вартості подібного активу, який досяг кінця свого строку корисної експлуатації та використовувався в умовах, подібних до тих, у яких передбачається використовувати придбаний об'єкт;

3) залучення фахівців-експертів, які, виходячи з власного досвіду та становища на ринку, будуть вносити пропозиції щодо встановлення розміру ліквідаційної вартості;

4) взяття за основу вартості матеріальних цінностей, утворених та оприбуткованих у результаті ліквідації основного засобу.

В умовах економічної невизначеності реальність оцінювання ліквідаційної вартості об'єкта основних засобів насамперед залежить не тільки від рівня професійної підготовки фахівців, які мають досвід оцінювання аналогічних об'єктів, але й від законодавчого регулювання процесу ліквідації основних засобів з урахуванням податкового аспекту.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, сьогодні не існує єдиного універсального методу оцінювання, який би не мав недоліків та повністю задовольняв всіх користувачів фінансової звітності. Саме тому вибір методу оцінювання основних засобів насамперед передбачає ґрунтовне вивчення цілей оцінювання в бухгалтерському та податковому обліку. Для отримання достовірних показників щодо оцінювання об'єктів основних засобів необхідно дотримуватись такого алгоритму дій: визначити цілі та завдання оцінювання; окреслити план проведення оцінювання; зібрати необхідну інформацію; здійснити аналіз рівня використання виробничого обладнання, яке оцінюється; виявити надлишкові одиниці обладнання; вибрати найбільш оптимальні методи оцінювання; здійснити відповідні розрахунки; проаналізувати отримані результати та визначити найбільш ймовірну вартість об'єкта на дату оцінювання; підготувати управлінський звіт з рекомендаціями. Задля оцінювання об'єктів основних засобів доцільно сформувати оціночну комісію, до складу якої входять керівник підприємства, головний бухгалтер, юрист та особа, яка компетентна в питаннях, що пов'язані з використанням об'єкта оцінювання.

Список використаних джерел:

1. Галасюк В.В. Незалежна експертна оцінка як засіб забезпечення необхідного рівня ліквідності об'єктів застави (практичні аспекти). URL: <http://galasyuk.com.ua/downloads/publications/expert.pdf>.
2. Гончар Л.В., Гарна С.О. Оцінка основних засобів як об'єкта інвестиційно-орієнтованого управління. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7 (45). С. 302–305. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/inek_2013_7_71.pdf.
3. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку та аналізу : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 224 с.
4. Єфіменко Т.І. Методологічні аспекти визначення вартості, яка амортизується. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. Вип. 2 (26). URL: <http://www.irbisnbuv.gov.ua>.
5. Касич А.О., Черевик Н.В. Проблемні аспекти бухгалтерського та податкового обліку основних засобів в Україні. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 3. С. 79–88. URL: <http://nbuv.gov.ua>.
6. Кудлаєва Н.В., Кравчук В.С. Проблеми обліку основних засобів. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2015. Вип. 2. С. 178–188. URL: <http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2015/v2/23.pdf>.
7. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія. Київ : КНЕУ, 2006. 253 с.
8. Макурін А.А. Бухгалтерський облік і внутрішній аудит витрат на утримання та поліпшення основних засобів на вугледобувних підприємствах. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/6180>.
9. Методичні рекомендації щодо обліку основних засобів : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 11 грудня 2006 року № 1176. URL: www.rada.gov.ua.
10. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета : учебник / пер. с англ. ; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. Москва, 1999. 663 с.
11. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 року № 1440. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
12. Орлов Я.В. Оцінка ліквідаційної вартості об'єктів нерухомості в період фінансової нестабільності. URL: <http://www.ufin.com.ua>.
13. Пиріжок С.Є. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль операцій з експлуатації та вибуття основних засобів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 ; Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2013. 20 с.
14. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI // База даних «Законодавство України». URL: www.rada.gov.ua.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 року № 163. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
17. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
18. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12 липня 2001 року № 2658-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
19. Радіонова Н.Й. Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку і контролю основних засобів. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4548>.
20. Хендриксен Э., Ван Бреда М. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ. Москва, 1997. 576 с.

Лаговська О.А.доктор економічних наук, професор,
декан факультету обліку і фінансів
Житомирського державного технологічного університету**Лоскоріх Г.Л.**аспірант кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету**Lahovska Olena**

Zhytomyr State Technological University

Loskorikh Gabriella

Zhytomyr State Technological University

КЛАСИФІКАЦІЯ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

CLASSIFICATION OF IT ENTERPRISES: ACCOUNTING ASPECT

У статті здійснено аналіз підходів до класифікації ІТ-підприємств. Проведено критичне оцінювання праць науковців щодо визначених видів таких підприємств та можливостей їх практичного використання для досягнення облікових цілей. Розроблено, обґрунтовано класифікацію ІТ-підприємств щодо особливостей їх діяльності за такими ознаками, як замовники (продуктові, сервісні, сервісно-продуктові), система оподаткування (ті, що перебувають на загальній системі оподаткування; ті, що перебувають на спрощеній системі оподаткування); види проектів, що виконуються (ті, що займаються наданням послуг з програмування; ті, що займаються розробленням продуктів), яка орієнтована на забезпечення належного рівня організації бухгалтерського обліку. Відображено вплив визначених видів підприємств на різні складові організації бухгалтерського обліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік, ІТ-бізнес, ІТ-підприємство, інформаційна технологія, класифікація, організація обліку.

В статье осуществлен анализ подходов к классификации ИТ-предприятий. Проведено критическое оценивание трудов ученых касательно определенных видов таких предприятий и возможностей их практического использования для достижения учетных целей. Разработана, обоснована классификация ИТ-предприятий касательно особенностей их деятельности по таким признакам, как заказчики (продуктовые, сервисные, сервисно-продуктовые), система налогообложения (находящиеся на общей системе налогообложения, находящиеся на упрощенной системе налогообложения); виды выполняемых проектов (те, которые занимаются предоставлением услуг по программированию; те, которые занимаются разработкой продуктов), которая ориентирована на обеспечение надлежащего уровня организации бухгалтерского учета. Отображено влияние определенных видов предприятий на различные составляющие организации бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, ИТ-бизнес, ИТ-предприятие, информационная технология, классификация, организация учета.

The sphere of the IT industry in Ukraine in recent years demonstrates steady development indicators. Accounting at the enterprises of this sphere has its own specific features both in terms of organization and management. However, the analysis of scientific literature and the study of practical experience have shown that these issues are almost not paid attention. To substantiate the peculiarities of accounting in IT enterprises, it is necessary to reveal the specifics of the activities of these entities, which requires a clear classification. The purpose of the paper is to uncover the signs of classifications of IT enterprises, which determine their peculiarities of activity and have a decisive influence on the organization of accounting in these enterprises. In the process of studying the theoretical aspects of accounting in IT enterprises, in particular for disclosure of their nature and types, methods of analysis, synthesis, statistical observation and comparison are used. Theoretical generalizations and argumentation of author's conclusions to improve the classification of IT enterprises are based on the use of such methods of scientific research, as causation and abstract-logical method. The article analyzes approaches to the classification of IT enterprises. A critical evaluation of the work of scientists on the identified types of such enterprises and the possibilities of their practical use for accounting purposes

has been carried out. It is established that in order to ensure the proper level of accounting organization of IT enterprises it is necessary to take into account their types according to such features as customers (food, service, service and product), taxation system (those that are in the general system of taxation, those that are on a simplified tax system), types of projects being implemented (those involved in the provision of programming services, those involved in product development). It is determined that the greatest importance for the organization of accounting is the classification mark, such as the customer (the provision of services / software development on request of an external contractor, or this is in accordance with the objectives of the management). A comparison of service and product IT companies defined by this classification has been conducted. The practical value of the proposed classification of IT enterprises lies in the possibility of its use by management personnel for: operational management of business; a clear explanation of what results in achieving high performance; identification of the most effective directions and projects, the impact of which will allow to achieve qualitatively new results. Prospects for further research are the use of the proposed classification to improve the process of accounting organization in IT business.

Key words: accounting, IT-business, IT-enterprise, information technology, classification, organization of accounting.

Постановка проблеми. Сфера ІТ-індустрії в Україні протягом останніх років демонструє сталі показники розвитку, що проявляється, зокрема, в зростанні чисельності їх персоналу. Так, за перше півріччя 2018 року кількість фахівців в 50 найбільших ІТ-підприємств зросла на 2 913 осіб, або 5,8%. Крім того, за цей період вже друге підприємство цієї сфери в Україні досягнуло значення чисельності персоналу в 5 000 спеціалістів [1].

Для обґрунтування особливостей бухгалтерського обліку на ІТ-підприємствах (як в методичному, так і в організаційному аспектах) необхідно розкрити специфіку діяльності цих суб'єктів, що вимагає чіткого встановлення їх видів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що ІТ-бізнес характеризується стрімким розвитком, наукові дослідження, присвячені питанням організації бухгалтерського обліку на підприємствах цієї сфери, практично відсутні. Так, окремі аспекти цього напрямку розкрили у своїх працях Н.В. Бондар, І.В. Воляннюк, І.М. Вигівська, В.В. Кучер, О.А. Лаговська, А.І. Фещенко. Проте специфіка облікового відображення діяльності ІТ-підприємств наведена без урахування особливостей їх видів, що, на нашу думку, є одним з найбільш важливих факторів організації бухгалтерського обліку.

Метою статті є розкриття ознак класифікацій ІТ-підприємств, які визначають їх особливості діяльності та мають вирішальний вплив на організацію бухгалтерського обліку на цих підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з призначенням ІТ-підприємства здійснюють діяльність у сфері інформаційних технологій та програмування [2]. «Вікіпедія» характеризує ІТ-підприємства як такі, що працюють у сфері ІТ-бізнесу, тобто бізнесу інформаційних технологій, а до сфери їх діяльності відносить

апаратне забезпечення комп'ютерної техніки та суміжних високотехнічних сфер [3].

На законодавчому рівні, а саме ст. 1 Закону України «Про Національну програму інформатизації» [4], інформаційну технологію визначено як цілеспрямовану організовану сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість оброблення даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування.

Таким чином, перелік операцій, які може здійснювати ІТ-підприємство, є досить широким, а для розкриття особливостей облікового відображення діяльності ІТ-підприємств необхідно мати чітке уявлення про специфіку її здійснення кожним конкретним видом таких підприємств, що зумовлює розгляд їх класифікації.

Будь-яку класифікацію можна розглядати як процедуру, яка супроводжує пізнавальну діяльність задля встановлення порядку, визначення структури, систематизації конкретних видів. Належним чином побудована класифікація об'єктів дає змогу виявити різні взаємозв'язки між об'єктами з урахуванням їх властивостей. Класифікація передбачає диференціацію елементів системи за різними ознаками з урахуванням подібностей, відмінностей, взаємозв'язків.

Для того щоб до чітко описаної сукупності певних видів можна було застосовувати поняття «класифікація», вона повинна мати такі визначені структурні елементи:

- безліч встановлених груп подібних об'єктів;
- підстави, за якими об'єкти об'єднуються в групи;
- принцип або закон, згідно з яким всі групи з'єднуються, організовуються в єдину систему [5, с. 28].

Класифікація ІТ-підприємств дає змогу не тільки орієнтуватися в різноманітні суб'єктів сфери ІТ-бізнесу, але й встановлювати взаємозв'язки між різними ІТ-підприємствами, виявляти основні операції, які вони здійснюють та знання специфіки проходження яких необхідне для раціональної організації бухгалтерського обліку. Як правило, виділення видів ІТ-підприємств здійснюється за їх спеціалізацією та переліком послуг.

Різні види ІТ-підприємств сформувались на фоні широкого переліку затребуваних користувачами послуг та розвитку інтернет-технологій задля максимально повного задоволення запитів клієнтів залежно від поставлених завдань. На практиці для кращого представлення суб'єктів, які надають послуги у сфері інформаційних технологій, пропонуються окремі класифікації (табл. 1).

Проводячи оцінювання запропонованої на сервісі «ІТ-рейтинг UA» класифікації ІТ-підприємств, можемо стверджувати, що хоча вона частково задовольняє поставлену мету, що полягає у виборі виконавця для досягнення конкретних цілей, проте вона абсолютно не враховує вимоги до побудови класифікацій з наукової точки зору. Так, по-перше, відсутні ознаки, за якими здійснено поділ; всі види

наведені в одній сукупності. По-друге, один з видів повторює назву самого об'єкта, класифікація якого здійснюється. По-третє, представлення такого виду, як фрілансери, не відповідає ознакам компанії чи підприємства, тому не може розглядатись як їх окремий вид.

Для того щоб найбільш повно описати ІТ-підприємства, А.С. Сафронов, А.В. Мороз, С.В. Ніколайчук [6] використовують такі характеристики:

- чисельність;
- види проектів, які виконуються;
- тенденції зростання;
- мета розвитку;
- юридичний статус;
- репутація.

Погоджуємося з науковцями в тому, що розкриття видів ІТ-підприємств за перерахованими ознаками дасть змогу оцінювати поточний стан та прогнозувати можливі варіанти розвитку ІТ-підприємств, проте представлення цієї інформації для облікових цілей є надмірним. З наведених ознак для досягнення поставленої мети з урахуванням облікової сфери дослідження необхідним є врахування чисельності персоналу та юридичного статусу. Саме ці характеристики впливають на розрахунок податкових наслідків під час вибору засно-

Таблиця 1

Запропонована на сервісі «ІТ-рейтинг UA» класифікація ІТ-компаній (підприємств)

Вид ІТ-підприємства	Характеристика
Web-студії	Виконують найбільш фундаментальні роботи у сфері ІТ, такі як розроблення, створення, розкрутка та супровід веб-проектів (сайти, онлайн-магазини, онлайн-сервіси тощо).
Digital-агентства	Їх специфіка роботи полягає в експертному аналізі та розробленні індивідуальної стратегії підвищення впізнавання бренду або продукту за допомогою популярних інтернет-порталів, соціальних мереж, інформаційних та рекламних ресурсів.
ІТ-компанії	Працюють над безперебійним забезпеченням клієнта інформаційними технологіями, а також максимально можливим збільшенням ефективності інформаційних потоків.
Рекламні агентства в онлайн-сфері	Спеціалізуються на проектуванні сторінок, інтернет-маркетингу та реклами у всесвітній мережі (SMM, контекстна, тізерна, банерна реклама, включаючи розроблення стратегії та проведення кампаній).
SMM-агентства	Основними їх операціями є просування та популяризація фірм на ринку, що здійснюються за допомогою соціальних мереж.
ІТ-аутсорсинг компанії	Пропонують вирішення профільних завдань, які не входять до основного спектру діяльності тієї чи іншої організації.
Креативні агентства	Займаються створенням оригінальних ідей. Їх призначення полягає в акцентуванні уваги на продуктах з підкресленням конкурентоспроможних переваг, ексклюзивності та вигоди для кінцевого споживача.
Студії web-дизайну	Надають професійну допомогу щодо розроблення та створення візуального образу фірми-замовника.
Агентства копірайтингу	Займаються створенням та розміщенням унікального текстового контенту, що відповідає вимогам наймача.
Фрілансери	Надають послуги в різноманітних сферах, таких як дизайн, програмування, копірайтинг, реклама, SMM-просування.

вниками тієї чи іншої організаційно-правової форми господарювання для ІТ-підприємства, що створюється чи реорганізується, тому вважаємо за доцільне для досягнення цілей бухгалтерського обліку проводити класифікацію ІТ-підприємств за такою ознакою, як система оподаткування.

Крім того, погоджуємося з такими науковцями, як А.С. Сафронов, А.В. Мороз, С.В. Ніколайчук, щодо доцільності розглядати ІТ-підприємства й за видами проектів, що виконуються, адже залежно від того, що саме здійснює ІТ-підприємство (надання послуг, розроблення програмного забезпечення), різняться бухгалтерський облік цих операцій, що вимагає врахування під час його організації. Зокрема, під час формування облікової політики щодо операцій з надання послуг з програмування доцільно назвати такі її елементи, як спосіб оцінювання ступеня завершеності операції з надання послуг, метод калькулювання витрат. Під час продажу програмного продукту, розробленого на замовлення, слід вказати на порядок документального оформлення виконання договору в такій ситуації (складання видаткової накладної на передачу програмного продукту, її приймання-передача).

Проте найбільше значення для організації бухгалтерського обліку має така ознака, як замовник (здійснюється надання послуг/розроблення програмного забезпечення на замовлення зовнішнього контрагента, або це відбувається відповідно до поставлених завдань керівництва). За цією характеристикою виділимо продуктиві, сервісні та сервісно-продуктиві ІТ-підприємства.

Продуктиві ІТ-підприємств розробляють та продають свої продукти, тобто зовнішній замовник відсутній. Всі завдання з маркетингу, дослідження ринку та ціноутворення управлін-

ський персонал такого підприємства вирішує самостійно.

Сервісні ІТ-підприємства займаються розробленням програмного забезпечення на замовлення, тобто для кожного проекту є зовнішній замовник зі своїм завданням. Причому такі підприємства можуть залучатись до виконання різних завдань: від створення нового продукту від самого початку до доопрацювання продукту, над яким попередньо працювали декілька виконавців. Сервісні ІТ-підприємства досить часто називаються аутсорсинговими, офшорними або консалтинговими. Якщо з першою характеристикою ми погоджуємося, то дві останні тільки частково відображають діяльність підприємства, адже офшорне ІТ-підприємство передбачатиме, що виконавець та замовник перебувають в різних країнах, а зазначення характеристики «консалтингове» для ІТ-підприємства вказує на те, що такі підприємства спеціалізуються на консультуванні у сфері інформатизації.

Сервісні та продуктиві ІТ-підприємства мають свою специфіку діяльності та ціноутворення, що визначає їх переваги та недоліки (табл. 2).

Наявність недоліків кожного виду ІТ-підприємства обумовлює на певних етапах діяльності виконання функцій, притаманних іншому виду, тобто передбачає виступ як сервісно-продуктиві підприємства. До них, як правило, належать або сервісні підприємства, які вирішили вийти на ринок, або продуктиві, які, намагаючись перестраховатися, використовують альтернативні джерела доходу.

Узагальнюючи вищенаведені види підприємств, пропонуємо для облікових цілей здійснювати класифікацію ІТ-підприємств за такими ознаками, як замовник, система оподаткування, види проектів, що виконуються (табл. 3).

Запропонована класифікація ІТ-підприємств – це інструмент для управлінського персоналу, який

Таблиця 2

Характеристика сервісних та продуктивих ІТ-підприємств

Ознака	ІТ-підприємство	
	сервісне	продуктове
Недоліки	Нестабільність замовлень від клієнтів; здебільшого відсутні кошти й час для нормального налагодження процесу розроблення.	Складність прогнозування того, що розроблюваний продукт буде реалізовуватися.
Переваги	Сильне поширення; різноманітність проектів.	Вища стабільність порівняно із сервісним; наявність часу та коштів для налагодження процесів розроблення та навчання персоналу.
Особливості підприємств	Вимірниками вартості проекту є людино-дні. Ціна одного людино-дня називається зовнішнім рейтом ("external rate").	Відсутня схема купівлі-продажу із зовнішнім та внутрішнім рейтом. Витрати на відтворення продукту незначні.

Запропонована класифікація ІТ-підприємств з огляду на вимоги до організації бухгалтерського обліку

№	Класифікаційна ознака	Вид	Характеристика
1	Замовник	Продуктове	Займається розробленням та продажом власних продуктів.
		Сервісне	Орієнтоване на аутсорсинг, яке займається розробленням програмного забезпечення для зовнішнього замовника.
		Сервісно-продуктове	Займається розробленням власних продуктів та отримує замовлення від зовнішніх контрагентів.
2	Система оподаткування	Ті, які перебувають на загальній системі оподаткування.	Сплачують визначений перелік податків, зборів та обов'язкових платежів відповідно до Податкового кодексу України.
		Ті, які перебувають на спрощеній системі оподаткування.	Перебувають на II або III групі єдиного податку.
3	Види проектів, що виконуються	Ті, які займаються наданням послуг з програмування	Спеціалізуються на наданні послуг з питань інформатизації, керування комп'ютерним устаткуванням.
		Ті, які займаються розробленням продуктів	Спеціалізуються на розробленні, модифікації, тестуванні програмного забезпечення.

прагне оперативнo управляти бізнесом; розуміти те, за рахунок чого досягаються високі показники діяльності; визначити найбільш ефективні напрями та проекти, вплив на які дасть змогу досягнути якісно нових результатів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для забезпечення належного рівня організації бухгалтерського обліку

діяльності ІТ-підприємств необхідно враховувати їх види відповідно до замовників, системи оподаткування, видів проектів, що виконуються. Перспективами подальших досліджень є використання запропонованої класифікації для вдосконалення процесу організації бухгалтерського обліку на підприємствах цієї сфери.

Список використаних джерел:

1. Яновський І.М. ТОП-50 ІТ-компаній України, липень-2018: стабільне зростання та 50 тисяч спеціалістів. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-july-2018>.
2. Волянюк І.В. Особливості бухобліку в ІТ-компаніях. *Вісник. Офіційно про податки*. 2017. № 12. URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100004441-osoblivosti-bukhobliku-v-it-kompaniyakh>.
3. ІТ-компанії / Википедія. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F:%D0%98%D0%A2-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B8>.
4. Про Національну програму інформатизації : Закон України від 4 лютого 1998 року № 74/98-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>.
5. Субботин А.Л. Классификация. Москва, 2001. 94 с.
6. Сафронов А.С., Мороз А.В., Николайчук С.В. Анализ критериев для классификации ИТ-компаний. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2011. № 1 (6). С. 44–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte_2011_1%286%29__17.

Поздняков Ю.В.

провідний експерт-оцінювач,
представник Експертної ради у Львівській області,
Українське товариство оцінювачів

Садовенко Ю.П.

оцінювач,
Українське товариство оцінювачів

Pozdnyakov Yuriy

UAA Expert council deputy in Lviv district

Sadovenko Yuriy

Ukrainian Appraisers Association Member

ІТЕРАЦІЙНИЙ АЛГОРИТМ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ УСТУПКИ ПРАВА ВИМОГИ ВІДШКОДУВАННЯ ЗБИТКІВ

ITERATION ALGORITHM OF DAMAGE REIMBURSEMENT CLAIM RIGHT CESSION AGREEMENT VALUATION

У статті розглянуто положення законодавчої та науково-методичної баз незалежної оцінки для випадків встановлення показника справедливої ринкової вартості розміру заподіяних збитків та уступки права вимоги їх відшкодування. Приведено теоретичне обґрунтування підходів до розробки розподіленого в часі алгоритму виконання оціночних робіт, який передбачає визначення часової послідовності виконання визначених оціночних процедур в умовах неповноти вихідних даних та неоднозначності вимог нормативної бази. Сформульовано засади розподіленого у часі ітераційного алгоритму виконання оціночних робіт, з кількаразовою актуалізацією результатів оцінки за методом послідовних наближень для об'єктів досліджуваного класу.

Ключові слова: оцінка майна і майнових прав, ринкова вартість, відшкодування збитків, договір цесії, угода купівлі-продажу, визнання угоди нечинною, судове рішення, економічно-правові наслідки, нематеріальний актив, повні майнові права, пакет часткових майнових прав.

В статье рассмотрены положения законодательной и научно-методической баз независимой оценки для случаев определения показателя справедливой рыночной стоимости размера причиненных убытков и уступки права требования их возмещения. Приведено теоретическое обоснование подходов к разработке распределенного во времени алгоритма выполнения оценочных работ, который предусматривает определение временной последовательности выполнения определенных оценочных процедур в условиях неполноты исходных данных и неоднозначности требований нормативной базы. Сформулированы принципы распределенного во времени итерационного алгоритма выполнения оценочных работ, с актуализацией результатов оценки по методу последовательных приближений для объектов исследуемого класса.

Ключевые слова: оценка имущества и имущественных прав, рыночная стоимость, возмещение убытков, договор цессии, договор покупки-продажи, признания договора недействительным, судебное решение, экономико-правовые последствия, нематериальный актив, полные имущественные права, пакет частичных имущественных прав.

The article behaves to the independent estimation of property rights value on intangible assets special kind objects, such as complete or partial property rights on damage reimbursement claim right cession agreement, especially, in example of court decision invalid confession purchase-sale transactions. In the article evaluation procedure methodology is offered and determinated, based on the successive approximations method algorithm. The survey is based on the actual operating legislatively-normative base of independent valuation/appraising analysis and well-known in mathematics method of "successive approximations", on every next step of that investigated value index is determined with higher accuracy and less result error. It is offered by authors to provide the multiple actualization of valuation report implementation, depended on duration period from the date of the court acceptance decision about invalid confession purchase-sale transaction to the valuation date "in the moment of reimbursement". Law consequences that arise up in case of confession of such agreements invalid in the judicial order

court decisions are considered. An estimation object is surveyed as an intangible asset - namely, as a bundle/package of complete or partial property rights, depending on the degree of estimation object legal status uncertainty and the time period duration passed from a purchase-sale transaction property agreement conclusion moment to the moment of this agreement invalid confession court decision. In authors' opinion, the offered evaluation procedure based on the successive approximations method algorithm is the most effective way to solve the problem of correct methodical base choice in situation of legislative base contradictions presence and court decision invalid confession purchase-sale transactions implementation mechanism uncertainty. Evaluation procedure of costs determination by proposed iteration algorithm based on successive approximations method, by multiple actualizations of primary valuation report, which in this case is the single methodically correct possibility to get the reliable result of performed property rights evaluation.

Keywords: real estate and property rights valuation/appraising, market value, damage reimbursement, cession agreement, purchase-sale transaction, court decision, transaction invalid confession, economically-legal consequences, intangible asset, bundle of complete property rights, package of partial property rights.

Постановка проблеми. На цей час законодавча та науково-методична база виконання оціночних робіт у випадку необхідності встановлення показника справедливої ринкової вартості розміру заподіяних збитків та уступки права вимоги їх відшкодування опрацьовані недостатньо повно. Це спричинило досить високий ступінь невизначеності вказаних показників при виконанні економічних вимірювань методами незалежної оцінки. Неоднозначність застосованих при оцінці методичних засад іноді викликає невдоволення сторін судових суперечок, оскільки вплив суб'єктивності окремих оцінювачів вважається ними однією із причин імовірного порушення майнових інтересів учасників процесів у цивільних справах. Неповне задоволення вимог сторін та непоодинокі випадки незгоди з рішеннями судових інстанцій первинної ланки спричиняють велику кількість апеляційних звернень у вищі судові інстанції, що призводить до збільшення термінів розгляду справ. Невизначеність методичних засад виконання оціночних робіт в таких випадках може стати причиною заперечень коректності виконаних оціночних робіт і навіть звинувачень оцінювачів у зумисному спотворенні результатів – що є особливо небезпечним у випадках, коли об'єктом оцінки є майно комунальної або державної власності. Отож, проблема теоретичного обґрунтування та розробки відповідних алгоритмів та методик, що їх втілюють, для специфічних оціночних задач цього класу вочевидь вимагає більш детального опрацювання.

Недослідженою частиною проблеми є встановлення практичних можливостей подолання вказаної вище невизначеності, теоретичне обґрунтування підходів до розробки розподіленого в часі алгоритму виконання оціночних робіт, який з одного боку, був би можливий для практичного застосування у оціночній практиці, а з іншого боку, не суперечив би вимогам норм діючого законодавства. Це передбачає визначення часової послідовності виконання визначених

оціночних процедур в умовах неповноти вихідних даних та неоднозначності вимог нормативної бази. Актуальність та практична важливість якнайскорішого вирішення проблеми зумовлена необхідністю повсякчасного вирішення поточних оціночних задач цього класу. Практика вирішення судових суперечок вимагає теоретичного обґрунтування, розробки та апробації відповідних методик, що дали би можливість задоволення майнових інтересів сторін шляхом розрахунку адекватного показника справедливої ринкової вартості таких нематеріальних активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У відповідності до ст. 22 Цивільного кодексу України [1, с. 1] «Відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди», збитками є: 1) втрати, яких особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила або мусить зробити для відновлення свого порушеного права (реальні збитки); 2) доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене (упущена вигода). Для юридичних осіб, згідно ст. 224, 225 під збитками розуміються витрати, зроблені управненою стороною, втрата або пошкодження її майна, а також не одержані нею доходи, які управнена сторона одержала б у разі належного виконання зобов'язання або додержання правил здійснення господарської діяльності другою стороною. При визначенні розміру збитків, якщо інше не передбачено законом або договором, враховуються ціни, що існували за місцем виконання зобов'язання на день задоволення боржником у добровільному порядку вимоги сторони, яка зазнала збитків, а у разі якщо вимогу не задоволено у добровільному порядку, - на день подання до суду відповідного позову про стягнення збитків. Виходячи з конкретних обставин, суд може задовольнити вимогу про відшкодування збитків, беручи до уваги ціни на день винесення рішення суду [1, с. 1].

Відповідно до ст. 512, 514 [1, с. 1], кредитор у зобов'язанні може бути замінений іншою особою внаслідок передання ним своїх прав іншій особі за правочином – договором цесії, або відступлення права вимоги. Метою договору цесії є: 1) передача права вимоги до боржника від одного кредитора до іншого кредитора, без набуття додаткового доходу жодним із кредиторів; 2) уступка права вимоги має здійснюватися у повному обсязі від отриманої суми боргу, без-будь яких дисконтів та премій за стягнення з боржника грошових зобов'язань. В свою чергу договір факторингу передбачає обов'язковість платності за відступлення права грошової вимоги, та мету отримання додаткового доходу. До нового кредитора переходять права первісного кредитора у зобов'язанні в обсязі і на умовах, що існували на момент переходу цих прав, якщо інше не встановлено договором або законом [2, с. 1].

Незалежно від того, за договором цесії чи факторингу відбуватиметься перехід права вимоги, тобто буде чи не буде цей перехід супроводжуватися отриманням додаткового доходу стороною, яка передає права вимоги набувачеві цих прав, перед оцінювачем зазвичай ставиться завдання оцінки ринкової вартості самого пакета цих прав – безвідносно до вартості виконання умови його передачі. Тому слід наголосити, що ці два показники назагал є цілком різними і не пов'язані між собою. Вартість передачі права вимоги іншій стороні, якщо така передача передбачає обов'язковість платності за відступлення права вимоги, встановлюється договором факторингу і не потребує виконання оцінки. Якщо передача прав відбувається за договором цесії, то вартість цієї передачі буде нульовою, і також не потребує виконання оцінки. Натомість показник ринкової вартості пакета прав, що передаються, залежить від характеру і обсягу цих прав, ринкової ситуації на дату оцінки та потребує детального аналізу та врахування довгої низки обставин, пов'язаних з виникненням та розвитком конкретної оціночної ситуації.

При визначенні вартості матеріальних збитків, спричинених об'єктам нерухомості зовнішніми діями, у фаховій періодиці пропонується наступний алгоритм виконання оціночних процедур: встановлення показника накопиченого зносу об'єкта оцінки, що виник внаслідок природного старіння і несприятливих зовнішніх дій; за порівняльним підходом визначається ринкова вартість об'єкта з урахуванням природного старіння (без урахування зносу від зовнішніх дій); виокремлено визначається знос від зовнішніх дій і встановлюється його грошове вираження, яке і вважається вартістю збитку від

зовнішніх дій за порівняльним підходом. Альтернативно, з використанням витратного підходу, за методом поелементного кількісного аналізу складається об'єктний кошторис вартості ліквідації збитку (зносу від зовнішніх дій), тобто вартості відтворення об'єкта оцінки у тому вигляді, в якому він перебував до впливу зовнішніх дій, в ринкових цінах на дату проведення оцінки. За даними отриманих результатів оцінок за двома підходами, порівняльним та витратним, виконується узгодження результатів, розбіжність яких має бути досить доброю, у межах похибки оцінки [3, с. 17]. В частковому випадку, якщо відшкодування збитків пов'язане з виконанням ремонтно-будівельних робіт, вартість майнових збитків розраховується як сума вартості виконаних робіт, вартості будівельних матеріалів, помноженої на коефіцієнт їх фізичного зносу, та вартості експлуатації машин та механізмів. Такий підхід дозволяє врахувати фізичний знос, який був властивий об'єктові оцінки до дати завдання збитків [4, с. 19].

У цій роботі ми розглядаємо проблему визначення вартості відшкодування збитків у більш широкому контексті – враховуючи, що назагал оцінювані права з точки зору теорії оцінки є нематеріальним активом, а права вимоги відшкодування можуть мати не лише майновий, але також грошовий чи негрошовий характер. Тому ми беремо до уваги, що в загальному випадку отриманий при оцінці показник вартості уступки права вимоги відшкодування збитків може і не дорівнювати вартості майнових прав, а визначатися також і впливом інших складових. Зокрема, можуть враховуватися збитки від неотриманого прибутку (втрачених вигід) чи навіть моральні збитки, якщо розмір останніх може бути доказово підтверджений документально встановленими фактичними даними [5, с. 30]. При цьому ми ґрунтуємося на п. 90.1 ст. 90 міжнародного стандарту оцінки MCO-2017 IVS 200 Businesses and Business Interests (Бізнеси та бізнесові інтереси), згідно якої усі права, привілеї або умови, які торкаються інтересів власності чи прав власності у корпоративній або партнерській формах співпраці, вимагають розгляду в процесі виконання оцінки. Права власності зазвичай визначені в межах діючої юрисдикції законними документами – як, зокрема, угоди про асоціації, позиції в меморандумі бізнесу, статuti корпорацій, договори про співпрацю і угоди акціонерів (загалом – «корпоративні документи»). У деяких ситуаціях, можливо, також необхідно розрізняти права легальної і бенефіціарної власності [6, с. 54]. У національних стандартах оцінка нематеріальних активів регламентується НСО-4. Але п. 1 цього стандарту суттєво

обмежує сферу його застосування: «Стандарт може застосовуватись для визначення розміру збитків, завданих у зв'язку з неправомірним використанням об'єктів права інтелектуальної власності» [7, с. 1]. Таким чином, він не може бути використаний у інших випадках завдання збитків, і тоді оцінювачам залишається керуватися лише міжнародними стандартами.

Метою дослідження є аналіз можливостей вирішення проблеми розробки та оптимізації часового алгоритму виконання оціночних робіт у випадках, коли необхідно кількісно визначити показники вартості повних або часткових майнових прав, як вартості уступки права вимоги повернення сторонам угоди майна або грошових коштів при відшкодуванні збитків – наприклад, у випадку визнання угоди купівлі-продажу нечинною або при визнанні у судовому порядку обов'язку компенсації заподіяної шкоди.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно норми діючого законодавства, подібні активи мають бути оцінені за їх вартістю на дату відшкодування. При буквальному розумінні цієї вимоги вона означає, що датою оцінки мала би бути дата виконання (а не винесення) рішення суду про відшкодування збитків чи визнання угоди недійсною. Але це неможливо реалізувати на практиці, оскільки виконання оціночних робіт має передувати в часі останній даті – в іншому випадку практичне виконання рішення суду стане неможливим через його непідготовленість: тоді у ньому не буде визначений показник вартості. Діючим законодавством не враховано необхідності наявності певного часового проміжку між датою прийняття рішення суду та датою виконання судового рішення. Етап проведення низки підготовчих процедур для виконання цього рішення – і, зокрема, незалежної оцінки вартості – може бути достатньо тривалим, оскільки у численних випадках судової практики йдеться про високовартісні майнові інтереси сторін судових суперечок, а процедура погашення односторонніх зобов'язань сторони, що заподіяла збитки, чи взаємних обопільних боргових зобов'язань сторін угоди, яка була визнана недійсною у судовому порядку, ускладнюється невизначеністю нормативної бази оцінки та механізму виконання рішення суду щодо обов'язку сторін такої угоди по двосторонній реституції. Отже, у реальній оціночній практиці дата оцінки може бути наближена до дати виконання рішення суду про визнання угоди недійсною, але не може збігатися з останньою датою – хоча би внаслідок ненульової тривалості періоду виконання оціночних робіт та подальшого опрацювання їх результатів. Пропонується підхід до оцінки такого об'єкта оцінки, як до нематеріального

активу – повних або часткових майнових прав уступки права вимоги повернення сторонам угоди майна/грошових коштів за їх вартістю на дату відшкодування. Розподілений у часі алгоритм оцінки вартості уступки права вимоги відшкодування збитків розповсюджується також на відшкодування сторонам угоди, що була визнана недійсною у судовому порядку, яка є частковим випадком більш загальної оціночної ситуації.

Виявлена в результаті аналізу діючої законодавчої бази суперечність для досліджуваного класу оціночних задач створює очевидну невизначеність дати оцінки при практичному виконанні оціночних робіт. Згідно діючої норми закону ч. 2 ст. 216 [8, с. 5], одна із сторін угоди, що була визнана недійсною у судовому порядку, має «відшкодувати вартість того, що одержано, за цінами, які існують на момент відшкодування.» Розглядаючи цю законодавчу норму з точки зору сучасної парадигми незалежної оцінки, слід відзначити дві важливі особливості. По-перше, під моментом відшкодування при буквальному розумінні змісту цитованої статті закону можна розуміти лише дату виконання рішення суду про визнання угоди недійсною. Це є дата, коли відбудеться повернення сторонами майна/грошових коштів, будуть виконані взаємні обов'язки сторін такої угоди по двосторонній реституції і тим самим погашені взаємні боргові зобов'язання, які виникли внаслідок визнання угоди недійсною. По-друге, до настання цієї дати вже мають бути проведені і завершені роботи з незалежної оцінки вартості прав, що підлягають поверненню, а також і інші необхідні підготовчі процедури. У іншому випадку, без виконання цілої низки підготовчих процедур для виконання рішення суду, взаємні боргові обов'язки сторін угоди по двосторонній реституції не можуть бути виконані. Причиною цього є, зокрема, невизначеність вартості майна/грошових коштів, що підлягають поверненню, до моменту повного завершення оціночних робіт – які, за вимогою закону, мають бути проведені на дату, що знаходиться у майбутньому часі. Очевидно, що дата визначення вартості майна має передувати даті його повернення, а не навпаки. І виконання оцінки на майбутню дату, хоча і є теоретично можливим, становить майже неподоланну перешкоду для пересічного оцінювача через значні методологічні труднощі. Зокрема, достовірне встановлення тривалості прогнозного періоду не видається можливим через невизначеність точної дати, коли рішення суду буде виконане.

Властиво, встановлення показника вартості майна, що підлягає поверненню, на «момент відшкодування» у межах окремо взятої судо-

вої справи є несвоечасним та і непотрібним – оскільки власне взаємне повернення майна/грошових коштів сторонами угоди є останньою, завершальною процедурою цієї справи, і після настання цього моменту її можна вважати закритою. Натомість встановлення показника вартості активів є необхідним у певний момент, що передує настанню «моменту відшкодування», адже без визначення вартості майна неможливо встановити суму грошових коштів, яку має повернути покупцеві сторона продавця. З цього випливає той важливий для оціночної практики висновок, що вказаний у законі «момент відшкодування» слід трактувати не буквально і дослівно, але, навпаки, дещо розширено.

Пропонується розглядати його з точки зору сучасної парадигми незалежної оцінки – як дату оцінки, що максимально наближена до дати виконання взаємної реституції, тобто передачі сторонами угоди майна/грошових коштів, але не співпадає з цією датою. У іншому ж випадку, якщо дата оцінки буде тотожно співпадати із датою виконання взаємної реституції, результат оціночних робіт буде отриманий з великим запізненням, коли справу вже буде завершено – хоча це завершення видається цілком неможливим без попереднього визначення вартості. Вказане вище запізнення у часі може бути достатньо великим; особливо слід відзначити значну тривалість виконання оцінки у подібних випадках, з огляду на складність збору і подальшої обробки вихідної інформації. У відповідності до змісту ст. 22 [9, с. 1], встановлені конкретні строки, здійснення оцінки майна у виконавчому провадженні, а саме: суб'єкт оціночної діяльності - суб'єкт господарювання зобов'язаний надати письмовий звіт з питань, що містяться у постанові, протягом 15 робочих днів з дня ознайомлення з відповідною постановою виконавця, з можливістю продовження вказаного строку до 30 робочих днів за погодженням з виконавцем. Слід звернути увагу на те, що стаття не передбачає обов'язку виконавця щодо направлення сторонам копій постанови про залучення у провадження експерта, спеціаліста або суб'єкта оціночної діяльності - суб'єкта господарювання [10, с. 24]. Як бачимо, законодавчо встановлений термін виконання оціночних робіт є надто коротким і відраховується від «дня ознайомлення з відповідною постановою виконавця», хоча мав би рахуватися від дати надання оцінювачеві вичерпних вихідних даних для виконання оцінки. При невиконанні останньої умови оцінювач неспроможний приступити до виконання оціночних робіт, тоді як термін їх виконання спливає.

Отже, для подолання виявленої та сформульованої вище суперечності оцінювач змушений брати на себе відповідальність за формальне порушення діючої норми закону ч. 2 ст. 216 [8, с. 5], встановлюючи дату оцінки не на фактичний «момент відшкодування», як це вимагає закон, а на певну дату, що передує даті повернення майна/грошових коштів. Такою датою може бути дата прийняття судової ухвали про визнання угоди недійсною (або, в загальному випадку, ухвали про відшкодування збитків). В такому разі оцінювач має виходити із припущення про неспівмірність часового проміжку між датою прийняття рішення суду про визнання угоди недійсною та датою виконання цього рішення із тривалістю періоду володіння/користування майном за цією угодою. Це припущення неодмінно повинне бути прописане у звіті, як одна із суттєвих обмежуючих умов виконання оціночних робіт. Нехтування тривалістю періоду між датою прийняття рішення суду про визнання угоди недійсною та датою виконання цього рішення, з точки зору оцінки, є джерелом похибки отриманого результату визначення вартості. Вказаним вище припущенням закладається теза про незмінність вартості оцінюваних активів у цьому періоді. А фактично ця вартість може зазнати певних змін, і ці зміни можуть бути суттєвими. Наприклад, при наперед відомій перспективі необхідності повернення майна, воно може бути розкомплектоване, пошкоджене або поставлене у неналежні умови зберігання – відсутність охорони, консервації, профілактичного обслуговування обладнання тощо. І саме протягом періоду між датою прийняття рішення суду про визнання угоди недійсною та датою виконання цього рішення вартість оцінюваних активів може різко знизитися. Крім того, невизначеність тривалості цього періоду містить у собі високі ризики виникнення похибок результату оцінки: якщо вказаний період затягується, різко накопичуються не передбачені рішенням суду імовірні зміни ситуації – і, зокрема, стану зносу оцінюваного майна, з відповідними змінами показників вартості. Зрештою, існує також і ризик того, що прийняте рішення суду про визнання угоди недійсною взагалі не буде виконане, з огляду на об'єктивні або суб'єктивні причини.

Ще більш складною є ситуація, коли угода стосувалася не майна, а обмежених часткових майнових прав чи нематеріальних активів (наприклад, виконання певних робіт, надання послуг, надання майна в тимчасове користування, оренди, лізингу тощо). Згідно процитованої вище норми закону ч. 2 ст. 216 [8, с. 5], в такому разі лише одна із сторін угоди, яка була визнана недійсною у судовому порядку, має

«відшкодувати вартість того, що одержано, за цінами, які існують на момент відшкодування.» Для оцінювача це законодавче положення означає, що при визначенні вартості взаємних боргових зобов'язань сторін угоди – тобто майнових прав, або уступки права вимоги заборгованості, він має взяти до уваги неоднаковість показника цієї вартості для сторін угоди. Парадоксальним чином, це порушує принцип симетричності вартості взаємної реституції сторін угоди, що була визнана недійсною у судовому порядку. Навіть у випадку, коли однією із сторін роботи чи послуги були виконані в повному обсязі і з повним дотриманням умов угоди, при її подальшому визнанні нечинною ця сторона має повернути другій стороні отримані за угодою кошти сучасної вартості цих робіт чи послуг. Для виконання оцінки права вимоги виконання цих зобов'язань за сучасною вартістю «на момент відшкодування», як цього вимагає процитована вище норма закону, оцінювач буде змушений повернутися в часі до дати укладення та виконання угоди – оскільки йому необхідно встановити та документально підтвердити фактичний обсяг цих виконаних робіт чи наданих послуг. При цьому перед ним повстане непросте завдання відділити нематеріальні активи від матеріальних. Адже, наприклад, при виконанні будівельних робіт їх загальна вартість складається частково саме з вартості робіт, а частково – з вартості використаних матеріалів, експлуатації машин та механізмів, енергії, інших розхідних ресурсів. Останні є, безперечно, матеріальними активами – і, згідно процитованого вище змісту норми закону, їх вартість повинна бути виключена із загальної вартості майнових прав, або вартості права вимоги заборгованості. Оскільки ці кошти вже акумульовані у вартості будівлі або виконаного її ремонту – і юридично можуть вважатися такими, що вже були раніше передані (повернені) другій стороні угоди у натуральній майновій формі. Це вимагає розробки відповідної концепції оціночних робіт, у якій мало би бути наведено обґрунтування виключення врахованих складових вартості об'єкта оцінки, з посиланням на вказану вище законодавчу норму.

Виконання оціночних робіт у такому випадку сильно ускладнюється тим, що оцінка частково набуває характеру ретроспективної – тобто оцінки на дату, суттєво віддалену в минуле від сучасної. Адже для коректного визначення сучасної вартості майнових прав може виявитися необхідною оцінка вартості предмету угоди на дату її укладення та виконання, тобто в минулому часі. Необхідність достовірно встановити та документально підтвердити фактичний

обсяг виконаних робіт чи наданих послуг – а тим більше, з виділенням вартості матеріальних та нематеріальних активів – вимагає пошуку архівних документів, які далеко не завжди є доступними на сучасну дату оцінки. При цьому слід врахувати, що, можливо, принаймні одна із сторін угоди буде не зацікавлена у наданні оцінювачеві доступу до таких документів. Методичні засади ретроспективної оцінки на разі достатньо повно опрацьовані, існують роботи, в яких проаналізовано її особливості та сформульовано можливі підходи [11, с. 1; 12, с. 430; 13, с. 3; 14, с. 1]. Але виконання ретроспективної оцінки вимагає застосування цілої низки додаткових обмежень і введення припущень, що сильно ускладнює виконання оціночних робіт і збільшує термін їх виконання.

Отже, сформульовані вище рекомендації передбачають близькість в часі дати оцінки, яка прив'язана до дати прийняття рішення суду про визнання угоди недійсною, до дати виконання цього рішення. У випадку, якщо прогнозується швидке виконання підготовчих процедур, без додаткових ускладнень та за взаємною згодою сторін, цілком припустимим буде вважати, що вартість активів, визначена на дату прийняття рішення суду про визнання угоди недійсною, з достатньо високою достовірністю буде відповідати вартості, визначеній на дату виконання цього рішення. У іншому випадку слід врахувати можливість зміни вартості оцінюваного майна протягом цього періоду. Норма закону, на якій базується запропонована концепція оцінки, враховує зміну вартості майна (майнових прав) протягом періоду від дати укладення угоди до дати визнання її нечинною. У [15, с. 162] показано, що вартість об'єкта оцінки може за цей час дуже сильно змінюватися – і, очевидно, у загальному випадку тим більше, чим довшим є цей період. Зміни можуть відбуватися у напрямку збільшення – наприклад, при додаванні об'єктові оцінки невід'ємних додаткових покращень, проведенні реконструкцій, виконанні капітального ремонту, відновленні працездатності обладнання та мереж, розширенні функціональних можливостей, збільшенні продуктивності, тощо. Вони можуть відбуватися також і у напрямку зменшення – внаслідок різкого збільшення усіх видів зносу, неналежного зберігання і використання, розкомплектування та розкрадання складових елементів, руйнування внаслідок проявів вандалізму чи дії природних факторів навколишнього середовища тощо. У звіті про оцінку мають бути обґрунтовані використані оціночні підходи і методи – а отже, слід хоча би на якісному рівні встановити та обґрунтувати динаміку змін показника вартості майна (майно-

вих прав) протягом вказаного періоду. Якщо оцінювач прагне виключити можливі суперечності щодо використаної концепції оцінки та методики кількісного визначення зміни вартості – насамперед має бути зроблений якісний аналіз тренду, з визначенням ціноформуючих факторів, що вплинули на зміну показника вартості. Послідовне врахування змінних факторів ринкової ситуації доцільно організаційно та документально оформити періодичними актуалізаціями первинного звіту, які вважаються його невід'ємними частинами.

Також у звіті слід відзначити законодавчу невизначеність механізму виконання рішення суду щодо обов'язку сторін угоди по двосторонній реституції. Законом не встановлено порядок виконання кожною із сторін угоди своєї частини обов'язку по двосторонній реституції, джерел та порядку відшкодування отриманих за договором по визнаній нечинною угоді коштів, можливостей та порядку повернення другою стороною майна, отриманого при виконанні умов угоди купівлі-продажу. І ця невизначеність є основною причиною затягування виконання рішення суду – що безпосередньо впливає також на точність результату виконання оціночних робіт. Тобто окрім розглянутого вище, слід брати до уваги існування і другого часового періоду, який наступає безпосередньо по завершенні першого – а саме, періоду від дати прийняття ухвали суду про визнання угоди нечинною до дати виконання цієї ухвали суду. Саме через законодавчу невизначеність механізму її виконання цей період у складних оціночних ситуаціях може бути достатньо тривалим. І є цілком зрозумілим, що протягом цього періоду цінні показники об'єкта оцінки не залишаються стабільними – вона можуть надалі змінюватися. Отож, пропонується першу (після прийняття рішення про визнання правочину недійсним) оцінку робити на дату винесення ухвали суду про визнання угоди нечинною – лише для приблизного визначення показника вартості об'єкта оцінки, умовно «за цінами, які існують на момент відшкодування». Фактично цей момент ще не настав, він перебуває у майбутньому – але він так і не настане, якщо не буде здійснене попереднє приблизне визначення вартості. Дати прийняття ухвали суду та її виконання, власне, і розділені в часі визначеним вище періодом від дати прийняття ухвали суду про визнання угоди нечинною до дати виконання цієї ухвали суду. На жаль, закон та підзаконні акти не враховують тривалості процедур підготовки рішення суду, виконання оціночних робіт, узгодження механізмів двосторонньої реституції та способів погашення взаємної заборгованості сторін.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, залежно від тривалості часового періоду від дати прийняття ухвали суду про визнання угоди нечинною до дати виконання цієї ухвали суду, може виявитися необхідною кількаразова актуалізація звіту – або по мірі вичерпання тривалості періоду його дійсності, або ж при виявленні нових обставин справи. У такий спосіб вартість на дату оцінки, яку вимагає норма закону – тобто «на момент відшкодування» – може бути визначена ітераційним методом. Мається на увазі відомий у математиці метод «послідовних наближень», на кожному наступному кроці якого показник, що досліджується, визначається з щораз більшою точністю та меншою похибкою. В даному випадку низка ітерацій здійснюється послідовно в часі, з певними інтервалами, які дають можливість накопичити нові вихідні дані для наступної актуалізації звіту та врахувати зміни ринкової ситуації. У [16, с. 77] було запропоновано розглядати показник вартості права вимоги повернення майнових прав як сучасну вартість нематеріального активу - взаємної непогашеної заборгованості сторін угоди, що виникла на дату укладення угоди внаслідок прийняття судом рішення про визнання недійсності цього правочину. Це у такій же мірі стосується і інших випадків права вимоги відшкодування заподіяних збитків: з точки зору теорії оцінки вони є ідентичними. Отже, для цього класу активів методологічно найближчим об'єктом оцінки є такий нематеріальний актив, як дебіторська заборгованість – для якого методика оцінки опрацьована значно краще. Виконання серії розподілених у часі оціночних робіт за викладеним у цій роботі алгоритмом відкриває можливість методом послідовних наближень встановити чисельне значення вартості об'єкта оцінки з можливо більш високою точністю. Виходячи з того, що з кожним наступним кроком описаного вище ітераційного алгоритму вартість об'єкта оцінки буде визначатися із щораз меншою похибкою, можна стверджувати, що застосування такої методики дозволяє на певному етапі досягти прийнятного рівня невизначеності результату [17, с. 151].

На наш погляд, запропонована процедура є найбільш ефективним шляхом вирішення суперечності, закладеної у документах діючої законодавчої бази – а саме, невизначеності механізму виконання рішення суду щодо обов'язку сторін угоди по двосторонній реституції та неможливості достовірного економічного вимірювання показника вартості майнових прав на дату оцінки, що перебуває у майбутньому – на дату фактичного виконання ухвали суду про визнання угоди недійсною.

Незважаючи на її громіздкість, процедура визначення вартості ітераційним методом, через низку послідовних наближень кількарізковими актуалізаціями первинного звіту, у даному випадку є, властиво, єдиною методично коректною можливістю отримати достовірний результат оціночних робіт. У всякому разі,

нагальна необхідність вирішення практичних оціночних задач, за якими іноді стоять потужні майнові інтереси сторін судових суперечок, вимагає подальшого вдосконалення існуючої та розробки нової методичної бази, що дало би змогу подолати існуючі невизначеності та суперечності.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, с. 356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Морозов Е. Договір факторингу та уступки (цесії): відмінність та оподаткування. URL: <http://blog.liga.net/user/emorozov/article/22474>.
3. Шерстоков Н.Г. Об оценке рыночной стоимости материального ущерба, причиненного помещением внешними воздействиями. *Московский оценщик*. 2004. №2 (27).
4. Иванов С.В., Опанасенко В.В., Маркус В.В. Оценка возмещения имущественного ущерба. Практика оценки. Киев, Экономика. 2007. №7 (10). 66 с.
5. Камінська Н. Відшкодування моральної шкоди за невиконання або неналежне виконання умов договору про надання туристичних послуг. *Підприємництво, господарство і право*. 2017. №12. С. 30–34. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/12/7.pdf>.
6. IVS 200. Businesses and Business Interests. 90. Ownership Rights. – International Valuation Standards 2017. International Valuation Standards Council, 2017. URL: <http://www.cas.org.cn/docs/2017-01/20170120142445588690.pdf>.
7. Національний стандарт оцінки №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» / Постанова КМУ від 03.10.2007 р. № 1185.
8. Податковий кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР). Офіц. вид. Київ. 2011. № 13-14. № 15-16. № 17. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2>.
9. Закон України «Про виконавче провадження» / Відомості Верховної Ради (ВВР). 2016. № 30. С. 542. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1404-19>.
10. Методичні рекомендації щодо застосування виконавцями положень Закону України «Про виконавче провадження». Київ, 2016. 82 с.
11. Маркус Я.І., Гохберг І.І., Поздняков Ю.В., Чащин Ю.Г., Нефьодов О.В., Сірош Т.О., Чистякова Н.Ю. Оцінка вартості майна на дату, віддалену від поточної (обмеження, припущення, алгоритм). Під заг. ред. Маркуса Я.І. *Практика оцінки майна*. 2018. №1. 126 с.
12. Каплін Р.Б. Експертні дослідження з визначення вартості об'єктів на минулий період (ретроспективна оцінка). *Теорія та практика судової експертизи і криміналістики*. Вип. 9. С. 430–433. URL: http://www.hniise.gov.ua/user_files/File/sbornik/2009/Kaplin.pdf.
13. Маркус Я.И. К вопросу о ретроспективной оценке имущества. *Вестник оценки*. 2005. №1. С. 3–4.
14. Максимов С.И. Ретроспективна оцінка: співставимість результатів ретроспективної оцінки з результатами оцінки, яка була проведена в минулому на ту ж дату. URL: <http://www.afo.com.ua/uk/news/2-general-assessment/1197-retrospektyvna-otsinka-spivstavymist-rezultativ>.
15. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Методичні засади визначення вартості майнових прав по угодах, визнаних нечинними у судовому порядку. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2018. Випуск 15 (57). С. 162–172.
16. Поздняков Ю.В., Садовенко, Ю.П. Економічне підґрунтя визначення вартості уступки права вимоги відшкодування для сторін правочину, визнаного недійсним. *Вісник Університету банківської справи*. 2018. №1 (31). С. 77–84.
17. Поздняков Ю.В., Садовенко Ю.П. Визначення похибки незалежної оцінки вартості нерухомості на підставі цін продажу. *Вчені записки Таверійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Том 29 (68). № 6. С. 151–156.

Гузовська Л.С.

студентка

Національного авіаційного університету

Петропавловська С.Є.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри маркетингу

Національного авіаційного університету

Huzevs'ka Liubov

National Aviation University

Petropavlovs'ka Svitlana

National Aviation University

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ НЬЮСДЖЕКІНГУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ

FEATURES OF NEWSJACKING AND RELEVANCE OF USE FOR BRAND BUILDING BASED OF MARKETING OF TERRITORIES

У статті на основі проведеного дослідження встановлено, що популяризацію бренду на зовнішньому ринку потрібно розглядати як динамічну характеристику його розвитку в розрізі маркетингу територій. Розвиток бренду товарної групи на зовнішньому ринку ґрунтується на визнанні країни-виробника експертом у галузі виробництва товарів конкретної групи. Доведено, що розвиток іміджу компанії досягається шляхом методу контент-маркетингу, а саме ньюсджекінгу. Встановлено фактори, що впливають на формування популярності бренду. Досліджено інструментарій та різновиди ньюсджекінгу як інструмента контент-маркетингу. Визначено, що системність в інформаційному супроводі бренду у соціальних мережах, її взаємодія зі структурними елементами кадрового та матеріального потенціалу підприємства дають можливість популяризувати його на ринку з урахуванням реального внеску можливостей бренду в кінцеві результати його діяльності.

Ключові слова: ньюсджекінг, контент-маркетинг, маркетинг територій, бренд, інформація.

В статье на основе проведенного исследования установлено, что популяризацию бренда на внешнем рынке нужно рассматривать как динамическую характеристику его развития в разрезе маркетинга территорий. Развитие бренда товарной группы на внешнем рынке основывается на признании страны-производителя экспертом в области производства товаров конкретной группы. Доказано, что развитие имиджа компании достигается путем метода контент-маркетинга, а именно ньюсджекинга. Установлены факторы, влияющие на формирование популярности бренда. Исследованы инструментарий и разновидности ньюсджекинга как инструмента контент-маркетинга. Определено, что системность в информационном сопровождении бренда в социальных сетях, ее взаимодействие со структурными элементами кадрового и материального потенциала предприятия дают возможность популяризировать его на рынке с учетом реального вклада возможностей бренда в конечные результаты его деятельности.

Ключевые слова: ньюсджекинг, контент-маркетинг, маркетинг территорий, бренд, информация.

In the article, as a result of the research, it was established that promotion of the brand in the foreign market should be considered as a dynamic characteristic of its development in terms of marketing of territories. The development of the brand of the product group in the foreign market is based on the recognition of the country of origin as an expert in the production of goods of this group. It is proved that the development of the company's image is achieved through the method of content marketing, namely newsjacking. The factors influencing the formation of brand popularity are established. The toolkit and types of newjection as a tool of content marketing are explored. Content is masked for news or entertainment and if it works particularly well, brand popularity is increasing. This trend has become so widespread that, according to experts, content marketing may eventually remain the only kind of

marketing. That is why the use of the newjection is one of the main sources of creating and maintaining the image of the firm today and for the future development. Positioning the state on the world stage, creating a brand of the state and its skillful management, or so-called branding of the country, in today's realities becomes more and more important. The art of creating a positive image of the country by emphasizing its advantages, revealing various aspects of identity, as well as creative, thoughtful work aimed at leveling out negative associations are relatively new tools in the arsenal of means of implementing the Ukrainian domestic and foreign policy. It has been determined that the systematic nature of the information support of the brand in social networks, its interaction with the structural elements of personnel, material potential of the enterprise makes it possible to popularize it in the market taking into account the real contribution of the brand's capabilities in the final results of its activities.

Key words: newsjacking, content marketing, marketing of territories, brand, information.

Постановка проблеми. Контент-маркетинг нині стає популярним серед маркетингових інструментів. Він спонукає витратити час на перегляд або читання контенту, сплаченого рекламодавцем. Контент маскується під новини (або розважальні матеріали), і, якщо це вдається особливо добре, популярність бренду зростає. Ця тенденція стала настільки поширеною, що, згідно зі словами фахівців, контент-маркетинг може, зрештою, залишитись єдиним різновидом маркетингу. Саме тому застосування ньюджекінгу, тобто інтегрованого інструмента контент-маркетингу, є одним з головних джерел створення та підтримки іміджу фірми сьогодні та для перспективи розвитку в майбутньому. В умовах динамічного розвитку всіх сфер життя одним з головних засобів досягнення ефективності фінансової діяльності підприємства є вироблення та популяризація бренду на основі визнання країни-виробника експертом в галузі виробництва. В назві торговельної марки необхідно орієнтуватись на культурні традиції країни-імпортера, при цьому не втрати власну ідентичність країни-виробника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний світовий науково-практичний досвід науковців неповністю охоплює дослідження потенціалу ньюджекінгу. Розвиток цього інструмента в міжнародних компаніях для підвищення популяризації бренду та зацікавлення споживачів описано в наукових роботах таких зарубіжних вчених, як Девід Мірман Скотт [1], Тейдж Мерсер [3], Річард Талер [2]. Певні теоретичні та практичні аспекти дослідження й оцінювання ньюджекінгу як інноваційного інструмента брендів потребують більш детального вивчення, яке підвищить ефективність популяризації компанії та визначить способи збільшення конкурентоспроможності.

Метою статті є аналізування та оцінювання використання ньюджекінгу для популяризації бренду компанії на прикладі ТОВ «Пирятинський сирзавод» на основі маркетингу території.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позичування держави на світовій арені,

створення бренду держави та вмиле управління ним (так званий брендинг країни) сьогодні набуває все більшої ваги. Мистецтво творення позитивного іміджу країни завдяки підкресленню її переваг, розкриттю різних аспектів ідентичності, а також креативній, продуманій роботі, спрямованій на нівелювання негативних асоціацій, об'єктивних чи суб'єктивних, їх перепрограмування, є відносно новим інструментарієм в арсеналі засобів реалізації української внутрішньої та зовнішньої політики. Вдалий брендинг України має бути сфокусований на багатій на природні ресурси країні, що має давні традиції у виробництві молочної продукції, основу чого складають висока якість, натуральність, унікальна рецептура, широкий асортимент та багатство смаку. Під брендом України просувають свою продукцію відомі торгові марки, зокрема ТОВ «Пирятинський сирзавод», «ТЕРРА ФУД», «Золотий резерв», «Ферма», «Тульчинка», «Вапнярка», «Сорочинський», «Лауреат», «Клуб сиру», «Milkiland», ПАТ «Дубномолоко», «Альміра», «Гадячсир», «Любас», «Слов'янські сири», «Добрий Ян», які формують образ України як важливого гравця на ринку сиру (рис. 1).

Сьогодні існує багато різнопланових маркетингових методів створення та розвитку брендів. Проте більшість методів формує певну цільову аудиторію в результаті довгострокової та регулярної комунікації з постійними споживачами шляхом публікації рекламної інформації як поради, при цьому швидкісне охоплення великої маси споживачів з різних сфер діяльності є можливим завдяки ньюджекінгу. Цей термін ввів в обіг Девід Мірман Скотт, який визначив ньюджекінг (англ. "newsjacking") як процес інтеграції бренду та ідей в актуальний для цього часу новий фон [3, с. 25].

Основа інструмента така: якщо опублікувати контент, пов'язаний з важливою подією в галузі або у світі загалом, можна отримати швидкісну популяризацію трафіку, відповідно, бренду. Одним з перших прикладів застосування ньюджекінгу є компанія "Oreo". У 2015 році в Новому Орлеані проводився Super Bowl, фінал чемпіонату з американського футболу. Під час

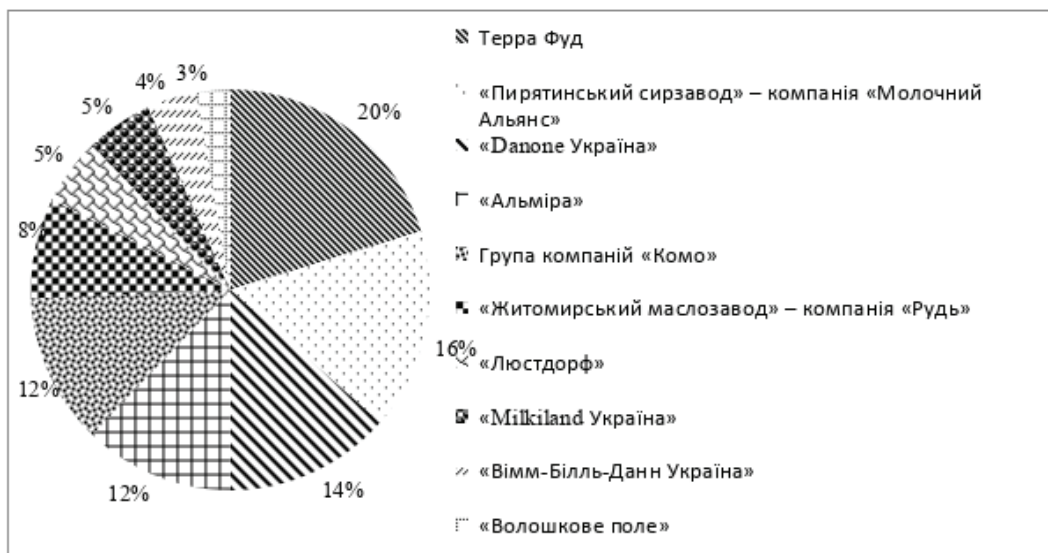


Рис. 1. ТОП-10 найбільших виробників сиру в Україні [4]

матчу на стадіоні несподівано згасло світло. Мільйони американців, що стежили за грою, відволіклися від екранів телевізорів. Маркетологи "Oreo" опублікували твіт зі словами «Вмокати можна і в темряві». Згідно з даними журналу "AdAge" за першу годину публікацією поділилися 10 тисяч людей [1, с. 75].

Використання цього інструмента дасть змогу збільшити інтерес до бренду та ненав'язливо рекламувати його. Користувачі соціальних мереж діляться постом компанії, через що ЗМІ звертають на нього увагу. Журналістам необхідно постійно висвітлювати цікаві новини, а для цього потрібні інфоприводи. Бренди, які практикують цей метод, регулярно збільшують продажі, знаходять більше нових клієнтів та отримують їх лояльність.

Ще одним прекрасним прикладом ньюсджекінгу є створення історії з додаванням гумору, а також пов'язування її з брендом. Наприклад, в Ірландії в яловичині виявили конину за допомогою тесту ДНК. Новина стрімко поширилась іншими країнами, в результаті чого з багатьох супермаркетів прибрали всю продукцію з яловичини. Взявши на замітку цю історію, компанія автомобілів "Mini" створила рекламний слоган «М'ясо. З величезною кількістю коней всередині» [2, с. 89].

Через інформаційний шок життєвий цикл новин постійно скорочується. Більшість інфоприводів залишається актуальною протягом кількох днів або годин, іноді новини живуть протягом декількох тижнів, тому приєднуватись до інформаційних хвиль потрібно якомога раніше, щоби повністю використовувати їх потенціал. На рис. 2 проілюстровано життєвий цикл новин.

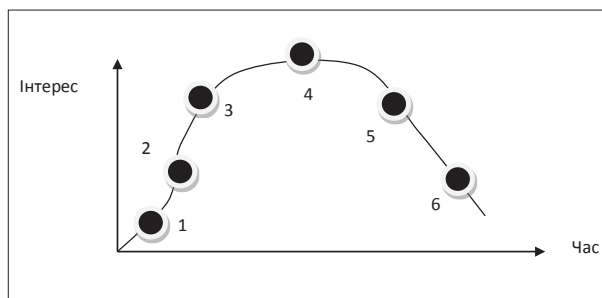


Рис. 2. Життєвий цикл новин

Як видно з рис. 2, на першому етапі відбувається зародження тренду, наступний крок полягає в тому, що журналісти намагаються знайти додаткову інформацію. Саме тут важливо мати статті або прес-релізи, що формують позитивний образ України, або використовувати сторітеллінг через соціальні мережі. Слід зробити акцент на стовідсотковій відповідності сучасним канонам якості, надійності згідно зі світовими експертними оцінками. Варто починати роботу з новинами безпосередньо після появи відповідних повідомлень у ЗМІ (між першим та другим етапами життєвого циклу новин). Так, ТОВ «Пирятинський сирзавод», використовуючи ньюсджекінг, має реагувати на новини про українське виробництво, сирні історії, що виникають на міжнародній арені. Наприклад, опублікована така новина: «Знахідка в Єгипті: археологи знайшли сир віком понад 3 000 років» [4]. Після неї контекстним рядом можна розмістити зображення торговельної марки «Пирятин» (рис. 3), а також її оновлення (рис. 4).

Бренди підвищують своє впізнавання за рахунок зростання популярності тієї чи іншої теми, якщо почати працювати з нею до того, як



Рис. 3. Наявна торговельна марка ТОВ «Пирятинський сирзавод»

ЗМІ опублікують докладні матеріали про події, які включають аналіз та додаткову інформацію. Як видно на графіку, ньюджекінг втрачає сенс, якщо працювати з новинним приводом на піку його популярності, тобто на четвертому етапі, після третього етапу відбувається зростання хвилювання публіки. П'ятий та шостий кроки передбачають, що тренд йде на спад і взагалі зникає з інформаційних джерел.

Інноваційність новини відіграє важливу роль на етапі становлення бренду на ринку за високих темпів розвитку та жорсткої конкуренції. Українським компаніям варто приділяти більше уваги новизні та оригінальності своїх публікацій, щоби зайняти лідируючі позиції на ринку та отримувати прибуток. Важливою складовою визначення потенціалу компанії в соціальних мережах є аналіз статистичних даних стосовно кількості успішних публікацій, які сподобалися споживачам та підвищили мікро- та макроконвенції. Труднощі виникають на стадії, коли є ідея про те, що потрібно ринку та споживачам, але чіткого уявлення про те, як її слід реалізувати та застосувати задля популяризації власного бренду, немає.

Для розвитку бренду та його популяризації перш за все необхідно отримати підтримку споживачів, для чого потрібно показати інноваційний потенціал компанії на ринку із застосу-

ванням методу ньюджекінгу, що поділяється на прямі історії, звіт із затримкою, пізній аналіз, пізній глибокий аналіз.

Прямі історії – це спекуляції на гарячій темі, найкращий спосіб залишатися першим та залучати багато трафіку. Для цього потрібно отримати історію з першоджерела та написати її велику частину. Якщо бренд першим розповість новину, то на нього будуть посилатися, його цитуватимуть в соціальних джерелах.

Прямі історії – це найскладніший спосіб ньюджекінгу, адже потрібно постійно відстежувати Інтернет, щоби знайти підходящі матеріали до їх «виникнення», а потім опублікувати їх, випереджаючи інших.

З'явившись через кілька годин або днів після події, звіт із затримкою дає детальний огляд того, що сталося, що дуже зручно для читачів. Цей тип подачі новин має важливу особливість: подію неможливо передбачити, але її можна правильно подати, пропонуючи погляд бренду на новини.

Така технологія вхідного маркетингу є відмінним способом для швидкого створення контенту, але він повинен залишатися цінним та корисним для цільової аудиторії.

Пізній аналіз застосовується, коли немає достатньої кількості часу або інформації, щоби дослідити проблему та представити її з усіх кутів і точок зору, але бренд має свою чітку позицію щодо подій, які відбуваються. Цей тип повідомлень краще публікувати незабаром після події, але замість повторення нових подробиць того, що відбувається, ви в цьому форматі інформації робите його аналіз.

Пізній глибокий аналіз застосовується, коли замість того, щоби відразу писати про те, що відбувається, або актуальну подію (протягом декількох годин після звершення), можна почекати кілька днів або навіть тижнів, щоби висвітлити це питання з потрібного ракурсу. В такому типі ньюджекінгу не варто хвилюватися про своєчасність, краще потурбуватися про цікаве,



Рис. 4. Варіанти нової торговельної марки ТОВ «Пирятинський сирзавод»

потрібне саме цільовій аудиторії бренду. Цей метод перехоплення особливо добре працює для подій, що мають «тривалий термін життя», наприклад, вихід "Penguin 2.0", "iOS7", "iPhoneX" [1, с. 46].

Висновки з проведеного дослідження. Кожна країна веде експортну комунікацію зі світом, маючи кілька цільових аудиторій (інвестори, баєри, рітейл, виробники, споживачі, уряди інших країн). Бренд ТОВ «Пирятинський сирзавод» має на меті стати стрижнем комунікації, який потужно, системно й послідовно почне комунікувати експортні можливості України. Отже, контент, який створюється із застосуванням ньюсджекінгу, повинен не тільки надавати інформацію, але й приносити реальні конверсії

або мікроконверсії. Опублікований пост повинен включати оффер у вигляді текстових лінків або банерів з переходом на лендінг, де компанія генерує новий лід або кваліфікує (створює сегмент) вже наявного користувача.

Системність в інформаційному супроводі бренду в соціальних мережах, її взаємодія зі структурними елементами фінансового, кадрового, матеріального потенціалу підприємства дають можливість популяризувати його на ринку щодо наявності інституційної, ресурсної, таргетингової та результативної складових, які дають можливість відстежувати кількість мікро- та макроконверсій впродовж життєвого циклу з урахуванням реального внеску можливостей бренду в кінцеві результати його діяльності.

Список використаних джерел:

1. Беквіт Г. Продаючи невидиме. Керівництво з сучасного маркетингу послуг. Київ : Клуб Сімейного Дозвілля, 2018. 198 с.
2. Івашова Н. Формування бренд-орієнтованої системи управління промисловим підприємством. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 4. С. 280–288.
3. Соболева Л. Феномен Instagram 2.0. Київ : BookChef, 2018. 304 с.
4. УНІАН (Українське Незалежне Інформаційне Агентство Новин). URL: <http://www.unian.ua>.

Шевченко А.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Сєлюкова В.О.**студентка
Національного авіаційного університету**Shevchenko Anna**
National Aviation University**Sieliukova Viktoriia**
National Aviation University

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ У ФОРМУВАННІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ВЕБ-СТУДІЙ

ROLE OF SOCIAL NETWORKS IN THE FORMATION OF THE COMMUNICATION STRATEGY OF WEB-STUDIOS

У статті визначається роль соціальних мереж у формуванні комунікаційної стратегії розвитку компаній, зокрема веб-студій. З'являються нові потреби у споживачів, посилюється конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках, з'являються нові можливості ведення бізнесу, нові технології та інновації тощо. Визначено, що сучасний інтернет-користувач є привабливим цільовим сегментом для багатьох компаній, оскільки він більшість часу проводить у мережі, працює і відпочиває. Тому для успішного ведення бізнесу сьогодні особливо актуальним є використання усіх можливостей Інтернет для просування та збуту своєї продукції та утримання споживача. Поява мережі Інтернет докорінно змінила розвиток комунікаційного середовища, трансформувавши поняття соціальної мережі як зв'язків між індивідами виключно у реальному просторі. Взаємодія між членами суспільства перемістилась в онлайн-середовище, що нині активно соціалізується. Глобальність комунікаційного простору, що формується онлайн-мережами, є впливовим чинником розвитку більшості сфер життєдіяльності людства.

Ключові слова. Веб-студія, реклама, соціальна мережа, соціальний медіа маркетинг, комунікація, комунікаційна діяльність, маркетингова діяльність, ІТ-послуга.

В статье определена роль социальных сетей в формировании коммуникационной стратегии развития компаний, в частности веб-студий. В связи с появлением новых потребностей у потребителей, усиливается конкуренция на внутреннем и внешнем рынках, появляются новые возможности ведения бизнеса, новые технологии и инновации. Определено, что современный интернет-пользователь является привлекательным целевым сегментом для многих компаний, поскольку он большую часть времени проводит в сети, работает и отдыхает. Поэтому для успешного ведения бизнеса сегодня особенно актуальным является использование всех возможностей Интернет для продвижения и сбыта продукции и удержания потребителя. Появление Интернет коренным образом изменило развитие коммуникационной среды, трансформировал понятие социальной сети как связей между индивидами исключительно в реальном пространстве. Взаимодействие между членами общества переместилось в онлайн-среду, и сейчас активно социализируется. Глобальность коммуникационного пространства, сформированная онлайн-сетями, является основным фактором развития большинства сфер жизнедеятельности человечества.

Ключевые слова. Веб-студия, реклама, социальная сеть, социальный медиа маркетинг, коммуникация, коммуникационная деятельность, маркетинговая деятельность, ИТ-услуга.

The article defines the role of social networks in the formation of a communication strategy for the companies' development, in particular web studios. In regard with the appearance of new needs from consumers, the competition in the domestic and foreign markets increases, new business opportunities, new technologies and innovations appear. The current situation requires finding new methods for disseminating information, taking into account its compulsory efficiency, the mass requests for it, and the existence of a high level of trust among people. It has been determined that with the advent and

development of computer technology, especially thanks to the dynamic cyber evolution of the global network Internet, a modern Internet user is an attractive target segment for many companies, since he spends most of his time online, working and relaxing. Therefore, for successful business today, it is especially important to use all the possibilities of the Internet for product's promotion, sale and consumer's holding. The emergence of the Internet has fundamentally changed the development of the communication environment by transforming the concept of a social network as connections between individuals solely in real space. Communication in social networks changes the perception of time and space, forms a new discourse and changes the nature of interaction between individuals. The interaction between members of society has moved to the online environment, and is now actively socializing. The global nature of the communication space, formed by online social networks, is the main factor in the development of the majority of spheres of human activity. Marketing in social networks includes many methods of work. The most popular of them are creating brand communities, working with the blogosphere, reputation management, personal branding and non-standard SMM-promotion. Social media is a valuable asset through which you are likely to get more loyal consumers, interact with them directly, form trustworthy and long-term relationships, and create an environment in which they want to come back again and again and tell their entourage about as well. Social media gives a key to be available to your target audience at any time they choose and are ready for it, to focus on what they are expecting to get from you as a business, to meet these expectations and strive to exceed them, to learn how your audience wants to be communicated with. By giving your business brand the social media touch, you not only generate more business but also connect with your customers better and serve them on a higher level.

Key words: web-studio, advertisement, social network, social media marketing, communication, communication activity, marketing activity, IT-service.

Постановка проблеми. Сьогодні неможливо уявити світ без новітніх засобів передачі інформації, спроможних забезпечити ефективний інформаційний потік до цільових отримувачів. Технічні засоби комунікацій застосовуються практично в усіх сферах діяльності, зокрема, це стосується й маркетингової діяльності підприємств та фірм. Використання новітніх інформаційних технологій дозволяє не лише спростити роботу маркетингових служб, а й зробити її більш ефективною. Змінюються та з'являються нові потреби у споживачів, посилюється конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках, з'являються нові можливості ведення бізнесу, нові технології та інновації тощо [1]. Сучасний інтернет-користувач є привабливим цільовим сегментом для багатьох компаній, оскільки сьогодні він більшість часу проводить у мережі, працює і відпочиває. Тому успішний бізнес сьогодні використовує усі можливості Інтернет для просування та збуту своєї продукції та утримання споживача, а це можливо зробити лише за допомогою ефективних маркетингових інтернет-комунікацій.

Поява мережі Інтернет докорінно змінила розвиток комунікаційного середовища, трансформувавши поняття соціальної мережі як зв'язків між індивідами виключно у реальному просторі. Взаємодія між членами суспільства перемістилась в онлайн-середовище, що нині активно соціалізується. Сьогодні існують десятки тисяч соціальних мереж, а саме комунікаційних, професійних, графічних, блогівих, відео тощо. Глобальність комунікаційного простору, що формується онлайн-

новими соціальними мережами, є впливовим чинником розвитку більшості сфер життєдіяльності людства.

Соціальні мережі являють собою соціальне поле, на якому гравці розташовані відповідно до свого іміджу та статусу на ринку, на які впливають соціальні відносини підприємства, його цінності та корисні зв'язки. Найважливішим моментом у використанні соціальних мереж у маркетинговій діяльності підприємства є розуміння принципів ведення корпоративних сторінок підприємства у соціальних медіа та правильний вибір платформ для рекламування продуктів підприємства.

Сьогодні соціальні мережі є інструментом забезпечення комунікацій та покращення іміджу підприємства в Інтернеті, тож розуміння основних закономірностей роботи соціальних мереж, їх функціонального призначення та можливостей, а також аналіз характеру користувачів є потужним ресурсом у здійсненні комунікаційної діяльності підприємством.

Функціонування веб-студій є достатньо новою сферою, тож важливо правильно позиціонувати себе з початку своєї діяльності. Ефективне управління маркетинговою діяльністю у соціальних мережах забезпечують покращення іміджу фірми на ринку, збільшення впізнаваності бренду та, відповідно, його прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу ролі соціальних мереж в комунікаційній діяльності компаній присвячені роботи О.Н. Романенкової, С. Годіна, Ф. Бардена, Д. Кеннеді, А. Сенаторова, Д. Халілова, М. Шефера, М. Хайятта та інших.

Так, Романенкова О.Н. визначає соціальну мережу, як віртуальну, що є засобом забезпечення сервісів, пов'язаних з встановленням зв'язків користувачів між собою, а також зв'язків між користувачами і інформаційними ресурсами в Інтернеті, що відповідають їх інтересам [2]. Наукові публікації С. Годіна присвячені питанню, що означає привернути чиюсь увагу, будучи помітним. Марк Шефер закликає підприємців користуватись соціальною мережею Twitter, якою більшість знехтують, наводячи приклад власного успіху в бізнесі, якого вдалось досягти за рахунок соціальних медіа. Артем Сенаторов визначає роботу у соціальних медіа, як шахи: тут потрібні швидкість, стратегія і тактика.

Аналіз літератури показує, що багато проблем комунікації в мережі Інтернет залишаються недостатньо розкритими. У науковій літературі приділяється недостатня увага механізмам управління і методам оцінки ефективності рекламної діяльності у соціальних мережах.

Метою статті є визначення основних складових забезпечення та формування ефективної комунікаційної стратегії веб-студії.

Виклад основного матеріалу. Веб-студії в Україні у своїй діяльності не в повній мірі використовують можливості соціальних мереж. Як правило, соціальні мережі використовуються для міжособистісного спілкування більше, ніж для комунікації між компанією та клієнтами.

Необхідно визнати, що сфера веб-послуг – досить висококонкурентна і складна, в якій немає чітко визначених монополістів, чітких рейтингів та досліджень. Однак у соціальних мереж цілий ряд переваг у порівнянні з іншими інструментами інтернет-маркетингу, таких як пошукова оптимізація, контекстна та банерна реклама та інструментами традиційного маркетингу – ТВ-реклама, реклама у друкованих ЗМІ, product placement. До переліку таких переваг варто додати [3]:

– сарафанне радіо – можливість ділитись вподобаними записами з іншими користувачами;

– таргетинг – фокусування рекламованого посту чи публікації на конкретній цільовій аудиторії;

– нерекламний формат – спілкування на теми, цікаві користувачам;

– інтерактивна взаємодія – можливість отримати зворотній зв'язок.

За даними звіту «Digital in 2018», яке оприлюднило міжнародне агенство «We are social», що спеціалізується на дослідженнях в сфері медіа, в Україні проживає 42,26 млн осіб, 25,59 млн з них користуються Інтернетом, що

становить 60% населення. Соціальними мережами користуються 29% жителів України – 12,26 млн осіб [5].

Результати дослідження дозволили виявити те, що власники бізнесу використовують соціальні мережі для вирішення таких комунікаційних завдань як: підвищення рівня знання бренду серед цільової аудиторії, впровадження нового позиціонування, просування окремих акційних пропозицій, стимулювання до здійснення покупки, інтерактивне спілкування з аудиторією у межах складних комунікаційних проектів.

Власники бізнесу і керівники маркетингових відділів часом просто губляться у всьому різноманітті соціальних медіа. Інтуїтивно вони розуміють, що якщо той чи інший проект набирає популярність, то необхідно і там створювати свої корпоративні сторінки. У кожній соціальній медіа – своя аудиторія, хоча і існує перетин. Наприклад, більшість користувачів Instagram присутні ще хоча б в одній мережі. Але в цілому, якби одні і ті ж люди були активні в різних проектах, ринок соціальних мереж не витримав би такої кількості гравців. Справа в тому, що люди використовують соціальні медіа для різних завдань. Тому, перш ніж активно займатися SMM, необхідно продумати комунікаційну стратегію.

Для налагодження ефективної комунікаційної стратегії необхідно притримуватись наступного алгоритму:

- 1) Визначення цільової аудиторії.
- 2) Визначення ключових завдань компанії.
- 3) Вибір платформ з найбільшим скупченням цільової аудиторії.
- 4) Виявлення поведінкових особливостей аудиторії.
- 5) Розробка контентної стратегії.
- 6) Визначити систему показників ефективності – метрик.
- 7) Визначення необхідних ресурсів.
- 8) Розробка календарного плану.
- 9) Оцінка ефективності та корекція плану.

Теоретичні засади побудови ефективної комунікаційної стратегії повинні передбачати використання «золотої формули контенту», відповідно до якої контент на корпоративній сторінці повинен розподілятися наступним чином: 40% контенту, що залучає, 30% брендovanого контенту, 25% навчального контенту та 5% рекламного контенту (рис. 1).

Контент, що залучає, реалізує потреби дописувачів у спілкуванні, отриманні бонусів та призив, а також підвищує лояльність та зацікавленість у бренді. До такого контенту належать: – регулярні опитування; – обговорення питань, а також заохочення клієнтів до зворотнього

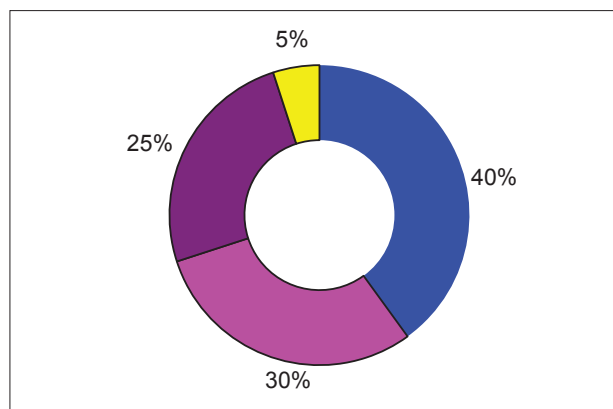


Рис. 1. Золота формула контенту

зв'язку; – відповіді на питання; – фото- та відеоновини, які спонукають до діалогу; – поради від користувачів щодо покращення продуктів; – вікторини, метою яких буде визначення знань клієнтів про вашу продукцію або послуги, а також інші конкурси.

Брендований контент має на меті підвищити лояльність до бренду та формується в основному з реальних відгуків клієнтів. Саме до такого контенту довіри у користувачів більше, ніж до самореклами, адже із нього можна почерпнути багато цінної інформації. Маються на увазі: – інтерв'ю з клієнтами, співробітниками (адміністраторами, модераторами тощо); – відео (Go Life) з заходів, конференцій, зустрічей; – відгуки; – репортажі співробітників; – загальні питання, проблеми та шляхи їх вирішення; – розповіді клієнтів про використання вашої продукції; – пропозиції від клієнтів.

До навчального контенту входить не тільки довідкова інформація про продукти та послуги, але й: – історія фірми; – нагороди та сертифікати; – новини у галузі; – історичні факти, які близькі до теми вашої спільноти; – анонси майбутніх заходів; – вебінари про товари/ послуги та особливості їх використання.

До рекламного контенту можна віднести не лише рекламні відео. Відгуки та посилання на маркетингові матеріали у різних форматах (pdf, фото, відео) також є його частиною. Але не варто занадто захоплюватися цим типом контенту, адже недоречно використання графічних та відеоматеріалів може негативно вплинути на імідж компанії на ринку.

На сьогоднішній день соціальна мережа Facebook є найпопулярнішою у світі. Основна частина користувачів даної соціальної мережі – менеджери, маркетологи, люди, які мають безліч контактів за кордоном, IT-спеціалісти. У даної аудиторії вищий рівень освіти та прибутків, ніж, наприклад, у користувачів Twitter чи Telegram.

Найактивніше на даній платформі просуваються наступні послуги та товари: гаджети та інші IT-продукти, туристичні пропозиції, книги (особливо бізнес література), послуги IT-освіти, онлайн-сервіси, послуги сфери освіти.

Отже, дана платформа є найпридатнішою для формування та підтримки взаємовідносин між веб-студією та її цільовою аудиторією. Серед інших платформ для здійснення комунікаційної діяльності веб-студією варто виділити такі соціальні медіа, як YouTube, Instagram, Twitter, Pinterest, Telegram. Характеристики, основні переваги та недоліки кожної з наведених вище соціальних платформ розглянуто у табл. 1.

Враховуючи дані, наведені у табл. 1 власникам веб-студій чи маркетологам необхідно визначитись з контентом, для кожної з соціальних мереж. Так, наприклад, для соціальних мереж Instagram та Telegram найпридатніший контент, що залучає та навчальний контент, а для соціальної мережі Facebook можливе використання усіх 4 типів контенту.

Поняття «корпоративна сторінка» у соціальних мережах ще не встигло міцно увійти в розум українців. Для багатьох це не більш ніж створення сторінки, написання постів та публікація продуктів чи послуг підприємства. Для веб-студій – це створення сторінки та публікація своїх робіт, тобто використання лише рекламного контенту. Насправді це поняття набагато ширше. При правильному використанні соціальні мережі можуть стати ефективним управлінським рішенням, довгостроковою інвестицією в розвиток бізнесу, який окупиться в майбутньому.

Існують певні правила щодо ведення корпоративних сторінок у соціальних мережах [4]. Серед них:

1) Будьте першим, хто створив свій образ у соціальних медіа – відсутність активності у соціальних медіа не зменшує, а збільшує репутаційні ризики. Якщо ви не створите свій образ, за вас це зроблять інші.

2) Створюйте сторінки на «профільних» майданчиках – відношення до компанії формується на основі її присутності чи відсутності на відповідних ресурсах. Також важливо, щоб сторінка була «живою».

3) Надавайте оперативну відповідь на запитання чи відгуки – активність у соціальних мережах це діалог, а не монолог.

4) Не використовуйте «селфі» в якості основної фотографії профілю – аматорські картини зашкоджують бренду. Картинки у соціальних мережах – частина бренду, тож вони також мають бути оформлені відповідно до фірмового стилю підприємства.

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки соціальних мереж

Соціальна мережа	Характеристика	Переваги	Недоліки
Facebook	Найбільша у світі соціальна мережа. У 2017 році кількість користувачів досягла 2 млрд чоловік у всьому світі, в Україні 10 млн чоловік. Користувачі Facebook мають можливість створювати профілі з фотографіями, списками інтересів, контактними даними та іншою особистою інформацією. Вони можуть спілкуватися із друзями та іншими користувачами за допомогою приватних або загальнодоступних повідомлень і чату. Також користувачі можуть створювати і приєднуватися до груп за інтересами та «сторінок уподобань».	<ul style="list-style-type: none"> – Можливість пов'язати сторінку з соціальною мережею Instagram; – Наявність аналітики корпоративного акаунту; – Сповідження до публікацій; – Можливість налаштування конфіденційності для кожної публікації. 	<ul style="list-style-type: none"> – Технічна підтримка – неоперативна відповідь на питання; – Складний дизайн – при першому відвідуванні платформи важко зрозуміти, як користуватись мережею; – Локалізація – частина інтерфейсу на англійській мові.
YouTube	Популярний відеохостинг, що надає послуги з розміщення відео файлів. Користувачі можуть додавати, продивлятися і коментувати ті чи інші відеозаписи. Завдяки простоті та зручності використання YouTube став одним із найпопулярніших місць для розміщення відеофайлів. Служба містить як професійні, так і аматорські відеозаписи, включаючи відеоблоги.	<ul style="list-style-type: none"> – Високоякісний трафік; – Безкоштовний брендінг; – Інтеграція з іншими соціальними мережами. 	<ul style="list-style-type: none"> – Вбудована реклама TrueView In-Stream перед переглядом відео, яку неможливо пропустити.
Instagram	Додаток для обміну фотографіями і відеозаписами з елементами соціальної мережі. У червні 2018 року аудиторія Instagram досягла 1 млрд користувачів.	<ul style="list-style-type: none"> – Пошук фото- та відео контенту по інтересам; – Швидке завантаження фото; – Наявність вбудованих фільтрів для редагування. 	<ul style="list-style-type: none"> – Неможливість скачати фото- та відеоматеріал; – Фото- та відео лише квадратного формату; – Неоперативна технічна підтримка.
Twitter	Соціальна мережа, яка є мережею мікроблогів, дає змогу користувачам надсилати короткі текстові повідомлення (до 280 символів), використовуючи SMS, служби миттєвих повідомлень і сторонні програми-клієнти. Кількість активних користувачів Twitter в день – 100 млн.	<ul style="list-style-type: none"> – Відслідковування трендів; – Стрічка новин, що миттєво оновлюється; – Лаконічне викладення думок (до 280 символів). 	<ul style="list-style-type: none"> – Велика кількість спаму; – Відстежування вподобаних записів ваших підписників.
Pinterest	Соціальний фото-сервіс, що дозволяє користувачам додавати в режимі онлайн зображення і поміщати їх в тематичні колекції і ділитися ними з іншими користувачами. Завантажені на сервіс зображення називаються «кнопками», а колекції, до яких вони належать – «дошками».	<ul style="list-style-type: none"> – Архівізація дошок; – Лише графічний матеріал; – Можливість розміщення посилань; – Інтегрування з іншими соціальними мережами. 	<ul style="list-style-type: none"> – Незахищеність контенту від копіювання; – Неможливість завантажити зображення.
Telegram	Месенджер, програмне забезпечення для смартфонів, планшетів та ПК, яке дозволяє обмінюватися текстовими повідомленнями та різноманітними файлами, зокрема графічними файлами та відеофайлами, а також безкоштовно телефонувати іншим користувачам програми. Обліковий запис користувача прив'язується до номеру мобільного телефону. Від 10 жовтня 2017 року мобільний додаток Telegram підтримує українську мову	<ul style="list-style-type: none"> – Можливість секретних чатів; – Декількаступеневий захист акаунту; – Висока швидкість завантаження; – Відсутність реклами. 	<ul style="list-style-type: none"> – Відсутність сортування повідомлень; – Відсутність зворотнього зв'язку.

Спочатку соціальні мережі створювалися для того, щоб користувачі могли знаходити своїх знайомих і спілкуватися з ними онлайн. Однак зараз мережі вже переросли рамки просто середовища для спілкування і поступово перетворюються на своєрідне онлайн-представництво компанії чи людини. Відповідно, поведінкові моделі користувачів змінюються, з'являються нові потреби, для яких необхідно впроваджувати нові сервіси [6]. Зараз в соціальних мережах з'являються можливості для повноцінного пошуку і сортування інформації, зберігання файлів, обробки зображень, блогінга, геосоціальні функції.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, соціальні медіа необхідно вважати провідним інструментарієм ефективної діяльності будь-якого підприємства у вірту-

альному просторі Інтернету. Формування моделі виявлення взаємозв'язку застосування соціальних медіа для управління комунікаційною діяльністю є доцільним для отримання економічного ефекту веб-студією та задоволення потреб споживача. Даний інструмент маркетингової діяльності допоможе веб-студії вирішувати наступні завдання: проаналізувати та оцінити взаємозв'язок між рекламною динамікою реалізації ІТ-послуг; визначити ємність потенційних клієнтів на відповідній платформі; сформулювати економіко-математичне рівняння залежності показників реклами у соціальних медіа та реалізації ІТ-послуг; визначити питому вагу впливу соціальних медіа на споживання ІТ-послуги, довести доцільність використання соціальних мереж.

Список використаних джерел:

1. Kniazieva T., Kolbushkin Y., Smerichevskiy S. (2017). Method of strategic planning and management decision-making considering the life cycle theory. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 3(5), pp. 175–182. doi: 10.30525/2256-0742/2017-3-5-175-182
2. Романенкова О.Н. Інтернет-маркетинг : учебник для академического бакалавриата / О.Н. Жильцова [и др.]; под общ. ред. О.Н. Жильцовой. Москва : Издательство Юрайт, 2015. 288 с.
3. Дамір Халілов Маркетинг у соціальних мережах. Москва : Манн, Іванов і Фербер, 2013. 376 с.
4. Jon Schepke The 6 pillars of Online Reputation Management (2017). [Cited 2019, 19 Jan.]. URL: <https://www.reputation.com/resources/blog/the-6-pillars-of-online-reputation-management/>
5. Звіт міжнародного агентства «We are social» «Digital in 2018». URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/01/31/633590/>
6. Смерічевський С.Ф., Касьянова Н.В., Глушаченко С.С. Маркетингові дослідження кредитного рейтингу на основі штучної нейронної мережі. *Маркетинг і цифрові технології*. 2017. № 2 (1). С. 32–40.

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

УДК 330.43: 339.379.8

Малахівська Г.В.аспірантка
Національного авіаційного університету**Malakhivska G.**

National Aviation University

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ АВІАКОМПАНІЇ**MODEL OF ASSESSMENT OF LOYALTY OF AIRLINES 'CLIENTS**

У статті розглянуто актуальну проблему формування моделі оцінки лояльності клієнтів на основі теорії виживання. Мета статті полягає в розробленні методології оцінки рівня лояльності клієнтів авіакомпанії. Задля аналізу причин лояльності клієнтів авіакомпанії досліджується їх поведінка, а саме ризик відтоку до інших авіаперевізників чи відмови від авіапослуг загалом. Інструментом оцінювання лояльності клієнтів є аналіз виживання, що дає змогу дослідити настання певної події та оцінити вплив інших факторів. За результатами розрахунків зроблено висновки щодо ключових факторів лояльності пасажирів авіакомпанії та ризику їх втрати.

Ключові слова: лояльність клієнтів, аналіз виживання, модель пропорційних ризиків, логіт, пробіт.

В статье рассмотрена актуальная проблема формирования модели оценки лояльности клиентов на основе теории выживания. Цель статьи заключается в разработке методологии оценки уровня лояльности клиентов авиакомпании. Для анализа причин лояльности клиентов авиакомпании исследуется их поведение, а именно риск оттока к другим авиаперевозчикам или отказа от авиауслуг в целом. Инструментом оценивания лояльности клиентов является анализ выживания, что позволяет исследовать наступление определенного события и оценить влияние других факторов. По результатам расчетов сделаны выводы касательно ключевых факторов лояльности пассажиров авиакомпании и риска их потери.

Ключевые слова: лояльность клиентов, анализ выживания, модель пропорциональных рисков, логит, пробит.

In the article the actual problem of forming a model of customer loyalty evaluation based on the theory of survival is considered. The purpose of the work is to develop a methodology for assessing the level of customer loyalty of the airline. There is no universal method for assessing consumer loyalty. There are a number of techniques developed at different times by economists who have been studying loyalty. In this article reviewed following methods of loyalty assessment: method of "needs separation"; traditional approach; conversion model; Aaker's approach; NPS method; method of focus-groups; method of Lamben; method of Servloyal. Due to the fact that the concept of loyalty is multifaceted, scientists have developed several methods for its evaluation, which sometimes contradict each other. In order to analyze the causes of loyalty of the airline's customers, their behavior is investigated, namely the risk of outflow to other air carriers or the refusal of air services in general. A tool to measure customer loyalty is a survival analysis that allows you to investigate the onset of a particular event and evaluate the impact of other factors. The well-known Cox model (proportional risk model) is used in various fields to assess the conditional risk of an event occurring at given values of output characteristics. The model can be applied in any case where it is expedient to use a survival analysis, that is, when it is necessary to investigate the onset of a particular event and assess the impact of other factors. Cox's regression is based on the assumption that the attitude to risk remains constant for a long time. The Cox model is based on the assumption that the function of risk (the function of the abnormality of the service of the airline) can be represented as a product of two functions: the basic intensity function, which depends, for example, on the level of income of the passenger, and the features of the characteristics being studied, such as age or sex. The function of the signs and the same signs are chosen from the considerations of the object and research objectives. Based on the results of calculations, conclusions were drawn about key factors of airline passenger

loyalty and the risk of their loss. To evaluate the parameters of a factorized model, we need not so many observations, as was required for a non-factorized model. Important in this model is that the dependence is multiplicative. This assumption is called the proportionality hypothesis. The linear probabilistic model is easy to evaluate and use, but has some disadvantages. The two most important disadvantages are that the estimated probability model may be less than zero or more than one and the partial effect of any explanation of the variable (appearing as a level) is constant. These limitations of the linear probabilistic model can be overcome using more complex models of binary selection. The regression model of binary choice is a regression model in which the dependent variable is binary. The values of the factors in the binary choice models should be measured on a quantitative scale. Also, in the binary choice model, categorical variables can be included as factors. Consequently, in models of binary choice, a regression model is constructed of the dependence of the probability that the resultant dichotomous variable will accept a value of 0 or 1 at a given value of the factors. As a special function in binary selection models, a logistic function or a standard normal distribution function is usually used. Models of binary selection based on logistic function are called logistic regression or logit model. Models of binary selection based on the standard normal distribution function are called probity models. In the binary model of choice, the interest is above all in the probability of the answer. It was analyzed data of logistical regression. It is worth noting that not all values of the variables are significant. So, with 5% error, all payment systems, such as *m6*, *m7*, and *m11*, as well as this type of trip like *Business*. All other values of the variables are significant. It was checked the significance of the variables in general using the *anova* function and the *Xi*-square method. The logistic regression indicators are calculated using the function *pR2*. The boundary effects of the model variables are calculated using the *logitmf* function of the *mf* library. As a result of the calculations, it can be concluded that the larger the age of the user, the less probability of outflow. By the age of 40, the likelihood that a person ceases to use the services of the airline increases by 2–4%, compared with a group of people from 18 to 25 years. And after 40 years this probability decreases, that is, people after 40 years are rarely 10–20% leave the company compared with a group of people from 18 to 25 years. By limiting effects, changing of ticket type from *Promo* to *Econom Plus* by almost 20% reduces the risk that passenger refusing to continue using the airline services. And when moving from *Promo* to *Econom*, this risk increases by 2%. The constructed economic-mathematical model can be used to predict the loyalty of the airline's customers, provided that the system of factors is improved, on the basis of which it is possible to assess the strategy of consumer behavior. It is proved that Cox regression is the best method for analyzing and forecasting the risk of loss of clients, since it allows one to take into account not only the occurrence or not occurrence of an event, but also the time when this loss may occur.

Key words: customer loyalty, survival analysis, proportional risk model, logit, probity.

Постановка проблеми. Керівництво більшості авіакомпаній розуміє необхідність оцінювання лояльності своїх клієнтів, оскільки вона є показником успіху підприємства на ринку та основою довгострокових і взаємовигідних відносин зі споживачами. Вивчення ступеня лояльності клієнтів – це основа розроблення управлінських рішень в рамках роботи системи взаємовідносин з клієнтами. Крім того, лояльність великої кількості клієнтів формує позитивну репутацію авіакомпанії, забезпечуючи за рахунок цього залучення нових пасажирів.

Оперативний моніторинг загального рівня лояльності клієнтів та рівнів лояльності окремих клієнтів дасть змогу ефективно управляти клієнтською базою, тобто максимально скоротити відтік клієнтів та залучати нових шляхом формування клієнтоорієнтованого іміджу авіакомпанії. У зв'язку з тим, що показник лояльності є важливим для оцінювання результатів діяльності авіакомпанії, можуть бути використані різні методики її оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першими особливу важливість лояльності під час оцінювання ефективності бізнесу охарактеризували Р. Каплан і Д. Нортон [1]. Значний

внесок у розвиток теоретичних та практичних методів оцінювання лояльності та управління нею зробили такі автори, як Ф. Рейхельд [2], Дж. Хойер [3], М. Димшиц [4], Дж. Гітомер [5], Д. Аксельрод [6]. Однак варто відзначити, що дослідження лояльності стосуються переважно маркетингової сфери, адже добре опрацьована тема управління лояльністю, але методологічно питання визначення лояльності клієнтів, застосування поняття лояльності під час оцінювання економічної ефективності бізнесу залишаються відкритими.

Метою статті є розроблення методології оцінки рівня лояльності клієнтів авіакомпанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Універсального методу оцінки лояльності споживачів не існує. Існує низка методик, розроблених в різний час вченими-економістами, які займались дослідженнями лояльності. У зв'язку з тим, що поняття лояльності багатогранно, вченими були розроблені кілька методів її оцінювання, які іноді суперечать один одному.

1) Метод «поділу потреб», за якого лояльність вимірюється за показниками частоти та загальної кількості переваги однієї торгової марки перед її конкурентами.

2) Традиційний підхід, що передбачає визначення у покупців намірів щодо придбання продукту (якщо намір є високим, то вважається, що покупець є лояльним).

3) Конверсійна модель, тобто оцінювання рівня прихильності за такими показниками, як задоволеність брендом, наявність альтернативних варіантів, важливість вибору бренду, рівень невпевненості або подвійності відносини під час ухвалення рішення про покупку (коливання).

4) Підхід Д. Аакера, що базується на вимірі таких показників, як спостереження за моделями поведінки покупців (показники повторної покупки), облік витрат на переключення, задоволеність, ставлення до торгової марки, прихильність (кількість взаємодії прихильних покупців з іншими покупцями).

5) Метод NPS, тобто оцінювання покупця щодо рекомендації товару своєму оточенню. Індекс NPS розраховується за формулою:

$NPS = \text{Відсоток промоутерів} - \text{Відсоток критиків}.$

Прийнятним вважається значення у 40%.

6) Метод фокус-групи, тобто проведення глибокого фокусованого інтерв'ю у формі серій групових дискусій, що дає змогу оцінити ставлення покупця до бренду.

7) Метод Ж.Ж. Ламбена, за якого визначення ступеня лояльності покупців включає дослідження якості переваг продукції, аналіз процесу та якості обслуговування, а також сприйняття цінності продукції споживачами.

8) Модель SERVLOYAL, яка комплексно оцінює співвідношення поведінки покупців, ставлення до бренду, когнітивних та конативних складових, довіри покупців до бренду та інших показників.

Однак всі вищезазначені методи базуються на експертних оцінках та не дають змогу приймати рішення щодо управління лояльністю клієнтів задля збільшення пасажиропотоку. Задля аналізу причин лояльності клієнтів авіакомпанії досліджується їх поведінка, а саме ризик відтоку до інших авіаперевізників чи відмови від авіапослуг загалом. Одним з важливих інструментів дослідження ризику втрати клієнтів є аналіз виживання.

Відома модель Кокса (модель пропорційних ризиків) використовується в різних галузях для оцінювання умовного ризику настання події за заданих значень вихідних ознак [7]. Модель може бути застосована в будь-яких випадках, коли доцільно використовувати аналіз виживання, тобто коли потрібно дослідити настання певної події та оцінити вплив інших факторів.

Поява моделі Кокса та часткової перспективи правдоподібності викликала розвиток

статистичних методів, що характеризуються регресійним моделюванням під час аналізування великих масивів даних. Основний внесок в моделі Кокса з огляду на її здатність генерувати спрощені процедури оцінювання під час аналізування даних полягає в забезпеченні гнучкого статистичного підходу до моделювання складних процесів, пов'язаних з вимірними коваріатами [8]. Аналіз виживання як критерія лояльності клієнтів є частиною статистики, що вивчає час подій [9].

Регресія Кокса заснована на припущенні, що ставлення до ризиків залишається постійним протягом довгого часу. Незважаючи на те, що ризик події може змінюватися з часом, зміни протягом довгого періоду повинні бути однаковими в усіх групах аналізу. Це припущення не завжди виправдано, але може бути наближено оцінено за допомогою кривих Каплана-Мейера [10]. Отже, регресія Кокса полягає в прогнозуванні ризику настання події для цього об'єкта та оцінюванні впливу заздалегідь визначених незалежних змінних на цей ризик. Ризик розглядається як функція, що залежить від часу. Зауважимо, що, оскільки ризик – це не ймовірність, він може приймати значення більше 1.

В основі регресії Кокса полягають три базових припущення:

- всі пояснюючі змінні незалежні;
- всі пояснюючі змінні лінійно впливають на ризик настання події;
- ризики настання події для будь-яких двох об'єктів в будь-який відрізок часу пропорційні [11].

Модель Кокса заснована на припущенні, що функцію ризику (функцію інтенсивності відмов від послуг авіакомпанії) можна представити у вигляді добутку двох функцій:

$$h(t) = h_0(t) \cdot y(z_1, \dots, z_m), \quad (1)$$

де $h_0(t)$ – базова функція інтенсивності, яка залежить, наприклад, від рівня доходів пасажирів; $y(z_1, \dots, z_m)$ – функція ознак, які досліджуються, наприклад вік або стать.

Функція ознак та самі ознаки вибираються з міркувань об'єкта та цілей дослідження. Іноді модель записують так:

$$h[(t), (z_1, \dots, z_m)] = h_0(t) \cdot \exp(b_1 z_1 + \dots + b_m z_m). \quad (2)$$

Базова функція інтенсивності $h_0(t)$ може розглядатись як функція інтенсивності при рівності нулю всіх незалежних змінних або коваріат. Загальне завдання полягає в тому, щоб оцінити h_0 та невідомі коефіцієнти b_1, \dots, b_m . Останню модель можна лінеаризувати шляхом поділу обох частин співвідношення на та взяття натурального логарифму від обох частин:

$$\log\{h[(t), (z_1, \dots, z_m)]/h_0(t)\} = b_1 z_1 + \dots + b_m z_m. \quad (3)$$

Для оцінювання параметрів факторизованої моделі потрібно не так багато спостережень, як це було потрібно для нефакторизованої моделі. Важливим в цій моделі є те, що залежність є мультиплікативною. Це припущення називається гіпотезою пропорційності [7].

Лінійна ймовірнісна модель проста в оцінюванні та використанні, але має деякі недоліки. Два найбільш важливих недоліки такі: пораховані за моделлю ймовірності показники можуть бути менше нуля або більше одиниці; частковий ефект будь-яких пояснень змінної, що з'являється у вигляді рівня, є постійним. Ці обмеження лінійної ймовірнісної моделі можна подолати шляхом використання більш складних моделей бінарного вибору. Регресійна модель бінарного вибору – це регресійна модель, в якій залежна змінна бінарна. Значення факторів в моделях бінарного вибору повинні бути вимірні кількісною шкалою. Також в модель бінарного вибору можна включати категоріальні змінні як фактори. Отже, в моделях бінарного вибору будується регресійна модель залежності ймовірності того, що результативна дихотомічна змінна прийме значення 0 або 1 за заданого значення факторів.

Як спеціальну функцію в моделях бінарного вибору зазвичай використовують логістичну функцію або функцію стандартного нормального розподілу.

Модель бінарного вибору на основі логістичної функції називається логістичною регресією або логіт-моделлю. Модель бінарного вибору на основі функції стандартного нормального розподілу називається пробіт-моделлю [12].

В бінарній моделі вибору інтерес полягає перш за все у ймовірності відповіді:

$$P(y = 1|x) = P(y = 1|x_1, x_2, \dots, x_k), \quad (4)$$

де x використовується для позначення повного набору пояснювальних змінних x_1, x_2, \dots, x_k .

Розглянемо клас моделей бінарного відгуку:

$$P(y = 1|x) = G(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k) = G(\beta_0 + x\beta), \quad (5)$$

де повинна виконуватись умова $0 < G(z) < 1$ для всіх дійсних чисел z .

Необхідно зазначити, що $x\beta = \beta_1 x_1 + \dots + \beta_k x_k$.

Різні нелінійні функції були запропоновані для функції G , щоб ймовірності були між нулем та одиницею. До них належать логіт- і пробіт-моделі.

Так, у моделі логіт G є логістичною функцією та записується так:

$$G(z) = \frac{\exp(z)}{1 + \exp(z)} = \Lambda(z). \quad (6)$$

В моделі пробіт G є стандартною нормальною кумулятивною функцією розподілу, яка виражається у вигляді інтеграла:

$$G(z) = \Phi(z) = \int_{-\infty}^z \phi(v) dv, \quad (7)$$

де $\phi(z)$ – це стандартна нормальна щільність;

$$\phi(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{z^2}{2}\right). \quad (8)$$

Моделі логіт і пробіт практично ідентичні, а вибір моделі зазвичай довільний, хоча логіт-модель має певні переваги (простота й легкість інтерпретації). Однак параметри двох моделей масштабуються по-різному. Оцінки параметра в логістичній регресії, як правило, вище у 1,6–1,8 рази, ніж у відповідній моделі пробіт.

Для побудови логіт- та пробіт-регресії використано лише половину даних, щоби перевіряти побудовану регресію на основі другої половини даних.

Моделі мають такий вигляд:

$$status \sim age + type + route + luggage.$$

Одразу необхідно зазначити, що змінні age , $type$ та $route$ є факторними змінними, тобто їх перше значення не виводиться в підсумок, а коефіцієнти при інших значеннях цих змінних показують зміну залежної змінної при цих значеннях порівняно з першими значеннями змінних. Так, для змінної age першим значенням, яке не виводиться в підсумок, є інтервал [18, 25], для змінної $type$ – *Promo*, для $route$ – *m1*. Змінна $luggage$ є булевою.

Почнемо з логіт-регресії. Модель була побудована за допомогою функції *glm* та аргументу *family = binomial(link = "logit")*, який вказує саме на те, що модель є логістичною. Результат побудованої моделі наведено в табл. 1.

Варто зазначити, що не всі значення змінних є значущими. Так, незначущими з помилкою в 5% є всі платіжні системи, такі маршрути, як *m6*, *m7*, та *m11*, а також такий тип поїздки, як *Business*. Всі інші значення змінних є значущими. Перевіримо значущість змінних загалом за допомогою функції *anova* та методу *Xi*-квадрату. Результати наведені в табл. 2. Так, маємо, що всі змінні є значущими навіть за помилки в 1% [13].

Наступним кроком було розрахування показників логістичної регресії за допомогою функції *pR2* (табл. 3).

Llh – логарифмічна правдоподібність; вважається що чим вона більше, тим краще. *LlhNull* – логарифмічна правдоподібність для моделі лише з незалежною змінною. *G2* означає подвійну різницю двох перших коефіцієнтів. *McFadden* – псевдоR-квадрат Мак-Федена, що розраховується як одиниця мінус відношення *llh* до *llhNull*, а також відомий як індекс відношення правдоподібностей. Найменшим його значенням є нуль, проте цей показник ніколи не сягає одиниці. В нашому випадку цей коефіцієнт не є високим та дорівнює 0,1544.

Таблиця 1

Результат логістичної регресії

Coefficients	Estimate	Std. Error	z-value	Pr(> z)
(Intercept)	0,5667	0,0939	6,0380	0,0000
age[25,30]	0,5237	0,0533	9,8250	< 2e-16
age[30,35]	0,4287	0,0663	6,4630	0,0000
age[35,40]	0,2374	0,0716	3,3140	0,0009
age[40,45]	-0,8791	0,0644	-13,6480	< 2e-16
age[45,50]	-1,3908	0,0627	-22,1890	< 2e-16
age[50,Inf]	-1,1008	0,0714	-15,4160	< 2e-16
Type Econom Plus	-1,3744	0,1749	-7,8600	0,0000
Type Business	14,7700	226,1302	0,0650	0,9479
Type Econom	0,2249	0,0683	3,2940	0,0010
routem 10	0,7686	0,0989	7,7720	0,0000
routem 11	16,1585	356,7761	0,0450	0,9639
routem 12	3,0039	0,5051	5,9470	0,0000
routem 13	2,9517	0,2157	13,6820	< 2e-16
routem 14	2,2595	0,5825	3,8790	0,0001
routem 2	0,6120	0,0618	9,9020	< 2e-16
routem 3	0,8019	0,0917	8,7470	< 2e-16
routem 4	2,5764	0,0918	28,0660	< 2e-16
routem 5	3,0367	0,3680	8,2520	< 2e-16
routem 6	16,1133	192,1641	0,0840	0,9332
routem 7	16,4245	136,6763	0,1200	0,9043
routem 8	0,8771	0,1061	8,2660	< 2e-16
routem 9	0,3726	0,1249	2,9820	0,0029
luggage	0,1925	0,0534	3,6030	0,0003

Джерело: розраховано автором на основі даних авіакомпанії ТОВ «АК «Браво»»

Таблиця 2

Перевірка значущості змінних логістичної регресії

Variable	Df	Deviance	Resid.Df	Resid.Dev	Pr(>Chi)
NULL	–	–	23 210	23 059	
age	6	1 274.71	23 204	21 784	< 2.2e-16
type	3	157.39	23 201	21 627	< 2.2e-16
route	13	2115.01	23 188	19 512	< 2.2e-16
luggage	1	12.81	23 187	19 499	0.0003454

Джерело: розраховано автором на основі даних авіакомпанії ТОВ «АК «Браво»»

Таблиця 3

Вивід функції pR2 для логістичної регресії

llh	llhNull	G2	McFadden
-9749.5320	-11529.4900	3559.9230	0.1544

Джерело: розраховано автором на основі даних авіакомпанії ТОВ «АК «Браво»»

Надалі були розраховані граничні ефекти змінних моделі за допомогою функції *logitmfx* з бібліотеки *mfx* (табл. 4).

За результатами розрахунків можна зробити висновки, що чим більше вік користувача, тим менше ймовірність відтоку. До 40 років ймовірність того, що людина припинить користуватись послугами авіакомпанії, збільшується на 2–4% порівняно з групою людей віком від 18 до 25 років. Після 40 років

ця ймовірність зменшується, тобто люди після 40 років рідше на 10–20% залишають компанію порівняно з групою людей від 18 до 25 років.

За граничними ефектами зміна типу квитка з *Promo* на *Econom Plus* майже на 20% зменшує ризик того, що користувач відмовиться від подальшого користування послугами компанії, а під час переходу від *Promo* на *Econom* цей ризик збільшується на 2%.

Граничні ефекти логістичної регресії

Variable	dF/dx	Std. Err.	z	P> z
age[25,30]	0,0454	0,0894	0,5078	0,6116
age[30,35]	0,0365	0,0724	0,5041	0,6142
age[35,40]	0,0212	0,0420	0,5058	0,6130
age[40,45]	-0,1114	0,1877	-0,5937	0,5527
age[45,50]	-0,2060	0,3014	-0,6836	0,4942
age[50,Inf]	-0,1527	0,2404	-0,6353	0,5252
Type Econom Plus	-0,2144	0,3020	-0,7099	0,4777
Type Business	0,1142	0,2280	0,5006	0,6166
Type Econom	0,0223	0,0429	0,5203	0,6029
routem 10	0,0561	0,1146	0,4894	0,6245
routem 11	0,1108	0,2328	0,4761	0,6340
routem 12	0,1055	0,2275	0,4636	0,6429
routem 13	0,1073	0,2306	0,4651	0,6419
routem 14	0,0958	0,2060	0,4649	0,6420
routem 2	0,0506	0,1007	0,5024	0,6154
routem 3	0,0612	0,1236	0,4946	0,6209
routem 4	0,1477	0,2973	0,4968	0,6193
routem 5	0,1062	0,2290	0,4639	0,6427
routem 6	0,1182	0,2215	0,5336	0,5936
routem 7	0,1307	0,1885	0,6935	0,4880
routem 8	0,0622	0,1275	0,4877	0,6258
routem 9	0,0312	0,0627	0,4974	0,6189
luggage	0,0196	0,0373	0,5256	0,5992

Висновки з проведеного дослідження.
Таким чином, побудована економіко-математична модель може бути використана для прогнозування лояльності клієнтів авіакомпанії за умови вдосконалення системи чинників, на основі яких можна оцінити стратегію пове-

дінки споживача. Доведено, що регресія Кокса є найкращим методом аналізування та прогнозування ризику втрати клієнтів, оскільки дає змогу враховувати не лише показник настання чи не настання події, але й час, коли ця втрата може відбутись.

Список використаних джерел:

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегическое единство. Создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей Москва : Олимп-Бизнес, 2006. 386 с.
2. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы роста, прибыли и непреходящей ценности Москва : Вильямс, 2005. 384 с.
3. Хойер Дж. Война за клиента. Лояльность раз и навсегда Москва : Попурри, 2010. 112 с.
4. Дымшиц М. Потребительская лояльность. Механизмы повторной покупки. Москва : Вершина, 2007. 200 с.
5. Гитомер Дж. Удовлетворение покупателя ничто, покупательская лояльность. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 256 с.
6. Аксельрод Д. Сложно ли оценить лояльность. *Маркетинговые коммуникации*. 2005. № 5. С. 21–24.
7. Модель Кокса с зависящими от времени ковариатами. URL: <http://statistica.ru/local-portals/medicine/model-koksa-s-zavisyashchimi-ot-vremeni-kovariatami>.
8. Liu X. Survival Analysis Models and Applications. Uniformed Services University of the Health Sciences and Walter Reed National Military Medical Center, USA. London : Elsevier, 2016. 511 p.
9. Stefanakos St. Improved Customer Understanding with Survival Analysis. URL: http://www.d1-solutions.com/fileadmin/user_upload/d1solutions/Papers/Survival-Analysis-Stamatis-Stefanakos-D1-Solutions-Zurich.pdf.
10. Yong L. Research Model of Churn Prediction Based on Customer Segmentation and Misclassification Cost in the Context of Big Data. URL: http://file.scirp.org/pdf/JCC_2015060415534914.pdf.
11. Груздев А.В. Регрессия Кокса, или модель пропорциональных рисков. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/cox_regression.shtml.
12. Логистическая регрессия / Центр статистического анализа. URL: <http://statmethods.ru/konsalting/statistics-metody/116-logisticheskaya-regressiya.html>.

Яремко А.Д.

аспірант

Української інженерно-педагогічної академії

Yaremko Anton

Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy

**СТРАТЕГІЧНА І ТАКТИЧНА ПЛАТФОРМИ
АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
АНТИКРИЗОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ****STRATEGIC AND TACTICAL PLATFORMS
FOR ADAPTIVE MANAGEMENT
OF ANTI-CRISIS POTENTIAL OF ENTERPRISES**

Проведено оцінку впливу факторів зовнішнього середовища, яка дозволила встановити несприятливий її вплив, при цьому характерно домінування негативного впливу значної кількості обраних факторів. Обґрунтовано, що оскільки перед підприємством стоїть завдання безперервного функціонування, то доцільно використання адаптивного управління антикризовим потенціалом, яке враховувало б всі зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. Узагальнення показали, що машинобудівні підприємства навіть за умов високого рівню антикризового потенціалу, не задіюють ресурси для внутрішнього протистояння впливу кризи, що призводить до низького рівня конкурентоспроможності їх продукції на світовому ринку. Отримані результати розробки та реалізації стратегії на машинобудівних підприємствах на основі використання методів і прийомів адаптивного управління підтвердили доцільність застосування на практиці запропонованого теоретико-методичного підходу щодо формулювання стратегії формування антикризового потенціалу та моделі механізму її реалізації.

Ключові слова: адаптивне управління, антикризовий потенціал, інтегральний показник, стратегічна платформа, тактична платформа, підприємство, стратегія.

Проведена оценка воздействия факторов внешней среды, которая позволила установить неблагоприятное ее влияние, при этом характерно доминирование негативного влияния значительного количества выбранных факторов. Обосновано, что поскольку перед предприятием стоит задача непрерывного функционирования, то целесообразно использование адаптивного управления антикризисным потенциалом, которое учитывало бы все изменения внутренней и внешней среды. При этом процесс обоснования реализации стратегии формирования антикризисного потенциала должны включать стратегический и тактический уровни. Обобщение показали, что машиностроительные предприятия даже в условиях высокого уровня антикризисного потенциала, не задействуют ресурсы для внутреннего противостояния влиянию кризиса, что приводит к низкому уровню конкурентоспособности их продукции на мировом рынке. Полученные результаты разработки и реализации стратегии на машиностроительных предприятиях на основе использования методов и приемов адаптивного управления подтвердили целесообразность применения на практике предложенного теоретико-методического подхода к формулированию стратегии формирования антикризисного потенциала и модели механизма ее реализации.

Ключевые слова: адаптивное управление, антикризисный потенциал, интегральный показатель, стратегическая платформа, тактическая платформа, предприятие, стратегия.

The methodological basis of the research is a combination of theoretical and scientific methods: analysis, synthesis, systematization and comparison, theoretical and logical generalization. An estimation of the influence of factors of the external environment, which allowed to determine the unfavorable external environment in which machine-building enterprises operate, is characterized by the dominance of the negative influence of a significant number of factors. Ensuring the effectiveness of enterprises is possible at a high level of anti-crisis potential. Noted that an important determinant in choosing a strategy for the formation of anti-crisis potential is the level of micro-environment favorable for the functioning of machine-building enterprises. Determined on the basis of the obtained results that enterprises have a low level of microenterprise to provide a high level of anti-crisis potential.

Substantiated that since the task of adaptive management of anti-crisis potential, which takes into account all changes in the internal and external environment, is before the enterprise, the process of substantiation of the strategy of forming an anti-crisis potential should include strategic and tactical levels. Technologies for making decisions on determining the growth strategy when comparing and mutually determining the strategic and tactical component of the investigated enterprises allow taking into account the peculiarities of their filling with factors and corresponding indicators depending on the level of key determinants of the strategy of forming anti-crisis potential. The generalizations have shown that machine-building enterprises, even under conditions of high level of anti-crisis potential, will not use resources to internalize the impact of the crisis, which leads to a low level of competitiveness of their products in the world market. Proceeding from this, for the implementation and preservation of anti-crisis potential within the framework of adaptive management, a methodical approach is proposed regarding strategy development and model of its implementation mechanism. The obtained results of the development and implementation of the strategy at the machine-building enterprises within the framework of adaptive management confirmed the expediency of application in practice of the developed methodical approach to the development of the strategy of forming the anti-crisis potential and the model of its implementation mechanism.

Key words: adaptive management, anti-crisis potential, integral indicator, strategic platform, tactical platform, enterprise, strategy.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку машинобудівних підприємств, що визначаються впливом мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища та складними трансформаційними процесами, які суттєво ускладнюються умови їх господарювання. Ефективність діяльності машинобудівних підприємств визначається детермінантами стратегії формування антикризового їх потенціалу, що призводить до необхідності рішення проблеми формування та реалізації фінансової та інвестиційної політики підприємств в межах адаптивного управління. Саме тому для створення ефективної системи адаптивного управління при розробці стратегії формування антикризового потенціалу підприємств необхідно розробити модель механізму реалізації стратегії, яка дозволить розробляти та приймати ефективні своєчасні управлінські рішення. Від цього залежить те, які рішення будуть прийняті та яким чином буде сформована модель механізму реалізації стратегії формування антикризового потенціалу в межах адаптивного управління, оскільки вона становить систему поглядів, ідей, цільових настанов на проблему забезпечення відповідного рівня антикризового потенціалу підприємства, а також систему заходів та шляхів, які спрямовано на досягнення поставлених цілей в умовах розгортання кризових явищ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання адаптивного управління відображено у працях таких науковців, як Агафонова М.С. [1], Алексеев С.Б. [2], Галушко Є.С., Галушко С.А. [5], Грунін О.А., Купрін А.А. [6], Коритько Т.Ю. [9], Кравченко О. [10], Кудлаєнко С.В. [11], Орлова К.Є. [12] та інших.

Теоретичні і практичні аспекти формування антикризового потенціалу підприємства розглянуті вченими Ареф'єв С.О. [4], Ареф'єва

О.В., Прохорова Ю.В. [3], Єпіфанова І.Ю. [7], Коваленко, В.В., Суганяка М.В., Фучеджи В.І. [8], Пілецька С.Т. [13], Штангрет А.М. [14] та інших.

Результати дослідження наукових розробок зазначених авторів дають підстави стверджувати, що не достатньо висвітлені питання щодо визначення стратегічної і тактичної платформи адаптивного управління антикризовим потенціалом підприємств, яка ґрунтується на визначених пріоритетах та можливої диференціації в залежності від його стану діяльності і конкурентної позиції.

Метою статті є запропонувати теоретико-методичний підхід щодо розробки стратегічної і тактичної платформи адаптивного управління антикризовим потенціалом підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні ринкові умови вимагають від теорії і практики розробку підходів, які можна використовувати при досягненні цілей суб'єктів господарювання при здійсненні комерційно-виробничої діяльності в стратегічному та практичному аспектах з метою підтримання визначеної конкурентної позиції. Так, необхідне удосконалення діяльності підприємства доцільно представити через реалізацію положень адаптивного управління антикризовим потенціалом на підставі розробки стратегії формування антикризового потенціалу та моделі механізму її реалізації, яка проявляє себе в динаміці при комплексному впливі різнонаправлених чинників зовнішнього середовища. Розуміння того, що в залежності від економічного стану підприємств, якості ресурсів, товарів (послуг), їхнього потенціалу розвитку, здатності протидіяти кризовим явищам, доцільно пропонувати їм стратегічну і (або) тактичну платформи адаптивного управління антикризовим потенціалом відповідно до перспектив напрямів бізнесу.

При розробці стратегії формування антикризового потенціалу підприємства на першому етапі проведемо оцінку впливу факторів зовнішнього середовища які визначені в межах PEST-аналізу та обумовлюють можливість приймати рішення на засадах адаптивного управління. Результати розрахунку інтегрального показника впливу зовнішнього середовища на діяльність вибраних для дослідження машинобудівних підприємств, а саме ПАТ «Хартрон»; ПАТ «Датагруп»; ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»; ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації»; ПАТ «Київський радіозавод»; ПАТ «Моторсіч»; ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» наведені у таблиці 1.

Отже, отримані результати свідчать про несприятливе зовнішнє середовище, в якому функціонують машинобудівні підприємства, при цьому характерним є домінування негативного впливу значної кількості визначених факторів, які породжують загрози і кризові явища. В таких умовах забезпечення ефективності діяльності підприємств можливо при високому рівні антикризового потенціалу, який дозволяє вчасно використовувати накопичені для таких цілей ресурси, посилюючи тим самим опір до впливів, що стане передумовою розробки і здійснення адаптаційних заходів стратегічного та тактичного спрямування.

Важливою детермінантою при виборі стратегії формування антикризового потенціалу є рівень сприятливості мікросередовища для функціонування машинобудівних підприємств, результати оцінки наведено у таблиці 2. На основі отриманих результатів можна відзначити, що підприємства мають низький рівень сприятливості мікросередовища для забезпечення високого рівня антикризового потенціалу, що обмежує їхні можливості щодо формування умов стійкого функціонування, розширеного відтворення основних засобів, ресурсного забезпечення безперервної діяльності, конкурентної позиції і розвиткових процесів.

На наступному етапі визначимо види стратегій які в більшій мірі відповідають підприємствам, що аналізуються (табл. 3). Це запропоновано здійснювати на підставі проведення експертного аналізу рівнів впливу факторів зовнішнього середовища; антикризового потенціалу і сприятливості мікросередовища та згладжування їх через відповідні бали, що дозволяє нівелювати пере важність певної думки.

Комплексний аналіз детермінант стратегії формування антикризового потенціалу машинобудівних підприємств дозволяє сформулювати стратегію підприємства, яка обумов-

лює процес формування комплексу заходів вчасно здійснюючі адаптацію. Для підприємств ПАТ «Датагруп», ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації», ПАТ «Київський радіозавод», ПАТ «Моторсіч», ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» відповідною є стратегія стабілізації, сутність, якої полягає в розширенні їхньої діяльності за рахунок освоєння, розробки та виробництва нових видів продукції і їх реалізації на існуючих ринках. Для підвищення рівня антикризового потенціалу підприємств в межах адаптивного управління доцільно розробити заходи щодо активізації і покращення інвестиційної та фінансової політики, які призведуть до переходу підприємства від стратегії стабілізації до стратегії зростання та опанування нових сегментів, або розширення наявних.

Оскільки перед підприємством стоїть завдання адаптивного управління антикризовим потенціалом, яке враховувало б всі зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, то процес обґрунтування реалізації стратегії формування антикризового потенціалу повинен включати стратегічний та тактичний рівні. Технології прийняття рішення щодо визначення стратегії зростання при співставленні та взаємній обумовленості стратегічної та тактичної складової по дослідженим підприємствам дозволяють врахувати особливості наповнення їх чинниками та відповідними показниками в залежності від рівня ключових детермінант стратегії формування антикризового потенціалу рис. 1.

На стратегічному рівні в межах адаптивного управління для ПАТ «Датагруп», ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації», ПАТ «Київський радіозавод», ПАТ «Моторсіч», ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» доцільно зменшити масштаб їх діяльності, оскільки результати оцінки антикризового потенціалу, свідчать про необхідність його підвищення спостерігається високий рівень впливу зовнішнього середовища та низька сприятливість мікросередовища для формування стратегії зростання.

В межах тактичного рівня адаптивного управління для переходу до стратегії зростання підприємствам необхідно розробити заходи щодо вдосконалення інвестиційної політики в межах забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків та підвищення їх інвестиційної активності, що дозволить збільшити вартість підприємства; фінансової політики за рахунок структури капіталу, диверсифікації джерел фінансування що дозволить зменшити негативний вплив зовнішнього середовища; підвищення продуктивності праці за рахунок роз-

**Розрахунок інтегрального показника впливу зовнішнього середовища
на діяльність машинобудівних підприємств**

Фактори	Значення фактору зовнішнього середовища	Значущість фактору (α)	Значення фактору зовнішнього середовища з урахуванням його значущості	коефіцієнт значущості факторів зовнішнього середовища (a)	Значення інтегрального показника та його складових
Економічні фактори					
E_1	0,36	0,059	0,021		
E_2	0,45	0,056	0,025		
E_3	0,47	0,052	0,025		
E_4	0,42	0,06	0,025		
E_5	0,67	0,055	0,037		
E_6	0,54	0,047	0,025		
Підсумкова оцінка			0,158	0,353	0,511
Політичні фактори					
P_1	0,49	0,042	0,020		
P_2	0,58	0,036	0,021		
P_3	0,56	0,042	0,023		
P_4	0,44	0,047	0,021		
P_5	0,32	0,053	0,017		
Підсумкова оцінка			0,102	0,188	0,290
Соціально-культурні фактори					
C_1	0,37	0,059	0,022		
C_2	0,46	0,059	0,027		
C_3	0,54	0,047	0,025		
C_4	0,66	0,044	0,029		
C_5	0,44	0,053	0,023		
Підсумкова оцінка			0,126	0,224	0,028
Технологічні фактори					
T_1	0,51	0,051	0,026		
T_2	0,41	0,051	0,021		
T_3	0,74	0,04	0,029		
T_4	0,60	0,043	0,026		
T_5	0,49	0,058	0,028		
Підсумкова оцінка			0,130	0,235	0,031
Значення інтегрального показника впливу зовнішнього середовища					0,860

Де, економічні: E_1 – негативні тенденції в розвитку економіки України; E_2 – низький платоспроможний попит на внутрішньому ринку; E_3 – відсутність належної державної підтримки; E_4 – недосконалі податкова та митна політика; E_5 – недостатність інвестицій та фінансових ресурсів; E_6 – низька інноваційна активність; політико-правові: P_1 – вдосконалення правових активів, які регулюють діяльність підприємств; P_2 – стійкість політичної влади та уряду; P_3 – погіршення торгівельних стосунків з Росією та іншими країнами СНД; P_4 – у зв'язку зі вступом до СОТ можливості державного регулювання в питаннях стосовно конкуренції значно обмежені; P_5 – законодавчі пільги для заохочення інноваційної діяльності; соціально-культурні: C_1 – зменшення кількості працездатного населення; C_2 – відтік кваліфікованого персоналу за кордон та в інші галузі; C_3 – недостатня кількість кваліфікованого управлінського, інженерно-технічного та виробничого персоналу; C_4 – недостатній рівень оплати та мотивації праці в галузі; C_5 – відсутність належного кадрового резерву; технологічні: T_1 – низький рівень конкурентоспроможності галузі через технологічне відставання; T_2 – високий рівень зношеності основних фондів; T_3 – залежність від поставок сировини та комплектуючих з інших підприємств чи інших країн; T_4 – впровадження енергозберігаючих та природоохоронних заходів; T_5 – відповідність організації виробництва умовам ринкового середовища.

ширення мотиваційних заходів. Реалізація на тактичному рівні адаптивних стратегічних заходів дозволить підприємствам створити стійку

перспективу щодо збільшення частки ринку та сформувати необхідні ресурси у достатньому обсязі.

Таблиця 2

Результати оцінки сприятливості мікросередовища для машинобудівних підприємства у 2017 р.

Фактори	ПАТ «Хартрон»	ПАТ «датагруп»	ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації»	ПАТ «Київський радіозавод»	ПАТ «Моторсіч»	ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»
1. Виробничі							
1.1 якість продукції	1	1	1	1	1	1	1
1.2 відповідність продукції міжнародним технічним, санітарним та екологічним стандартам	0	0	0	0	0	1	1
1.3 використання інноваційних технологій	0	0	0	0	0	1	0
2. Фінансові фактори							
2.1 наявність джерел для фінансування запозиченого капіталу	0	0	0	0	0	0	0
2.2 наявність власних фінансових ресурсів для дослідження ринку та просування товарів	0	0	0	0	0	0	0
1.3 Трудові							
3.1 висока кваліфікація персоналу	0	1	0	1	1	1	1
3.2 висока продуктивність праці	0	0	0	0	0	0	0
Рівень сприятливості мікросередовища (П), балів	1	2	1	2	2	3	2
Рівень сприятливості	Дуже низький	низький	Дуже низький	низький	низький	низький	низький

Для підприємств ПАТ «Хартрон» та ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН» відповідною є стратегія адаптації, сутність, якої полягає у виявленні і ліквідації негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з активним залученням усіх зацікавлених сторін, а також у прагненні забезпечити максимальний обсяг необхідних ресурсів та джерел їх формування. Для підвищення рівня антикризового потенціалу підприємств в межах адаптивного управління доцільно розробити заходи щодо покращення інвестиційної та фінансової політики, які призведуть до переходу підприємства від стратегії адаптації до стабілізації (рис. 2).

На стратегічному рівні в межах адаптивного управління для ПАТ «Хартрон» та ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН» доцільно формувати управлінські рівень щодо оцінки ключових детермінант стратегії формування антикризового потенціалу зменшити масштаб їх діяльності, оскільки результати оцінки антикризового потенціалу та виявити фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

В межах тактичного рівня адаптивного управління для переходу до стратегії стабілізації підприємствам необхідно розробити

заходи щодо мінімізації та ліквідації негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів за рахунок проведення реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості та формування оптимального інвестиційного портфелю. Реалізація на тактичному рівні адаптивних стратегічних заходів дозволить підприємствам створити передумови щодо переорієнтацією виробництва.

Висновки. Проведений аналіз показав, що машинобудівні підприємства навіть за умов високого рівню антикризового потенціалу, не задіють ресурси для внутрішнього протистояння впливу кризи, що призводить до низького рівня конкурентоспроможності їх продукції на світовому ринку. Виходячи з цього для реалізації і збереження антикризового потенціалу в межах адаптивного управління запропоновано методичний підхід щодо розробки стратегії та модель механізму її реалізації. Отримані результати розробки та реалізації стратегії на машинобудівних підприємствах в межах адаптивного управління підтвердили доцільність застосування на практиці розробленого методичного підходу щодо розробки стратегії формування антикризового потенціалу та моделі механізму її реалізації.

Таблиця 3

Значень ключових детермінант стратегії формування антикризового потенціалу машинобудівних підприємств у 2017 р.

Показники Підприємства	Рівень впливу факторів зовнішнього середовища (I _{вс})		Рівень антикризового потенціалу (I _{ап})		Рівень сприятливості мікросередовища (П)		Сукупний вплив факторів	Вид стратегії
	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал		
ПАТ «Хартрон»	високий	4	середній	3	низький	1	8	адаптації
ПАТ «Датагруп»	високий	4	високий	4	низький	2	10	стабілізації
ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»	високий	4	середній	3	низький	1	8	адаптації
ПАТ «Дослідно-експериментальний завод № 20 цивільної авіації»	високий	4	високий	4	низький	2	10	стабілізації
ПАТ «Київський радіозавод»	високий	4	високий	4	низький	2	10	стабілізації
ПАТ «Моторсіч»	високий	4	високий	4	низький	3	11	стабілізації
ДП «Харьківський машинобудівний завод «ФЕД»	високий	4	високий	4	низький	2	10	стабілізації

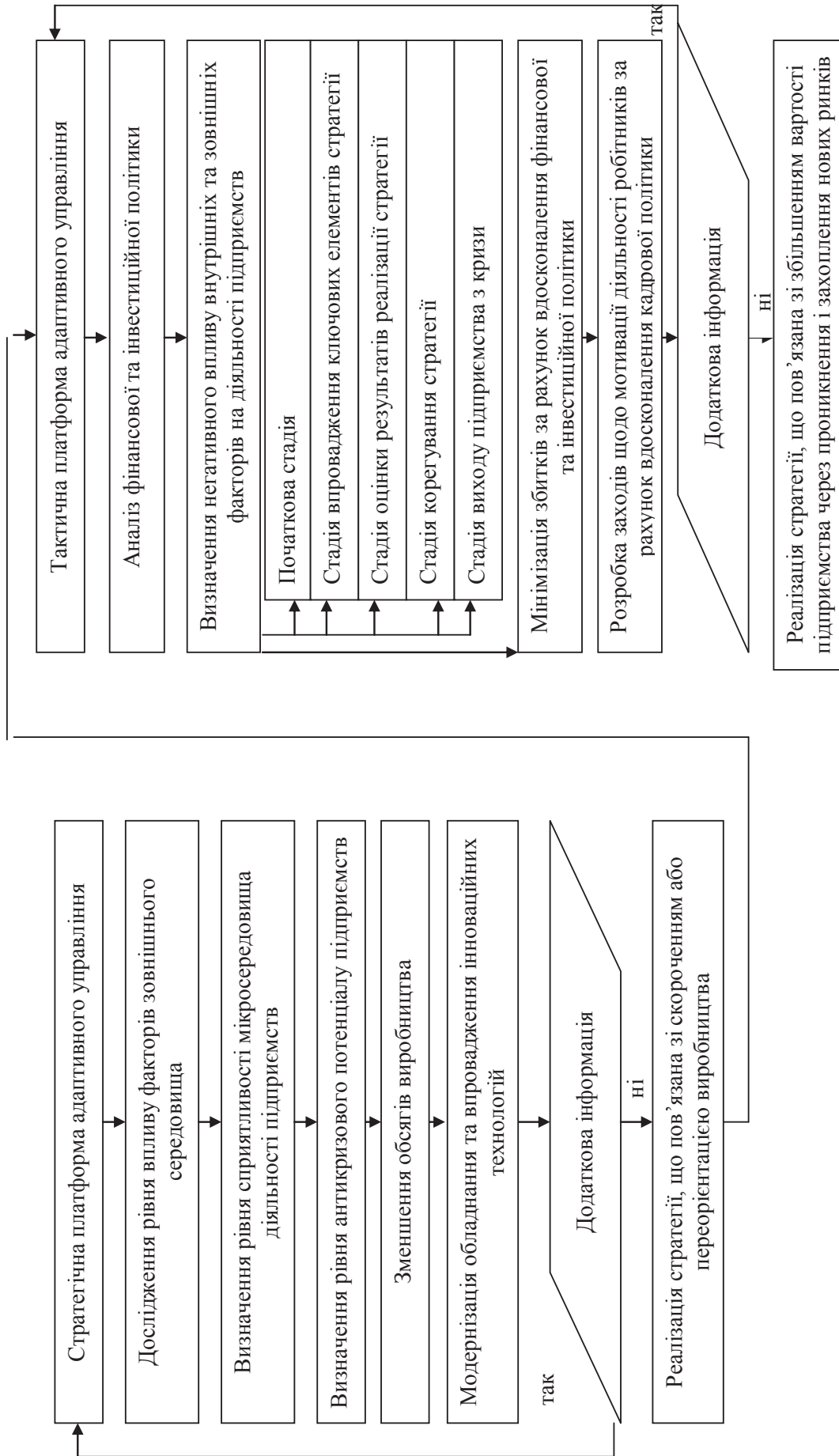


Рис. 1. Траєкторія антикризових трансформацій для ПАТ «Датагруп», ПАТ «Дослідно-експериментальний завод №20 цивільної авіації», ПАТ «Київський радіозавод», ПАТ «Моторсін», ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»

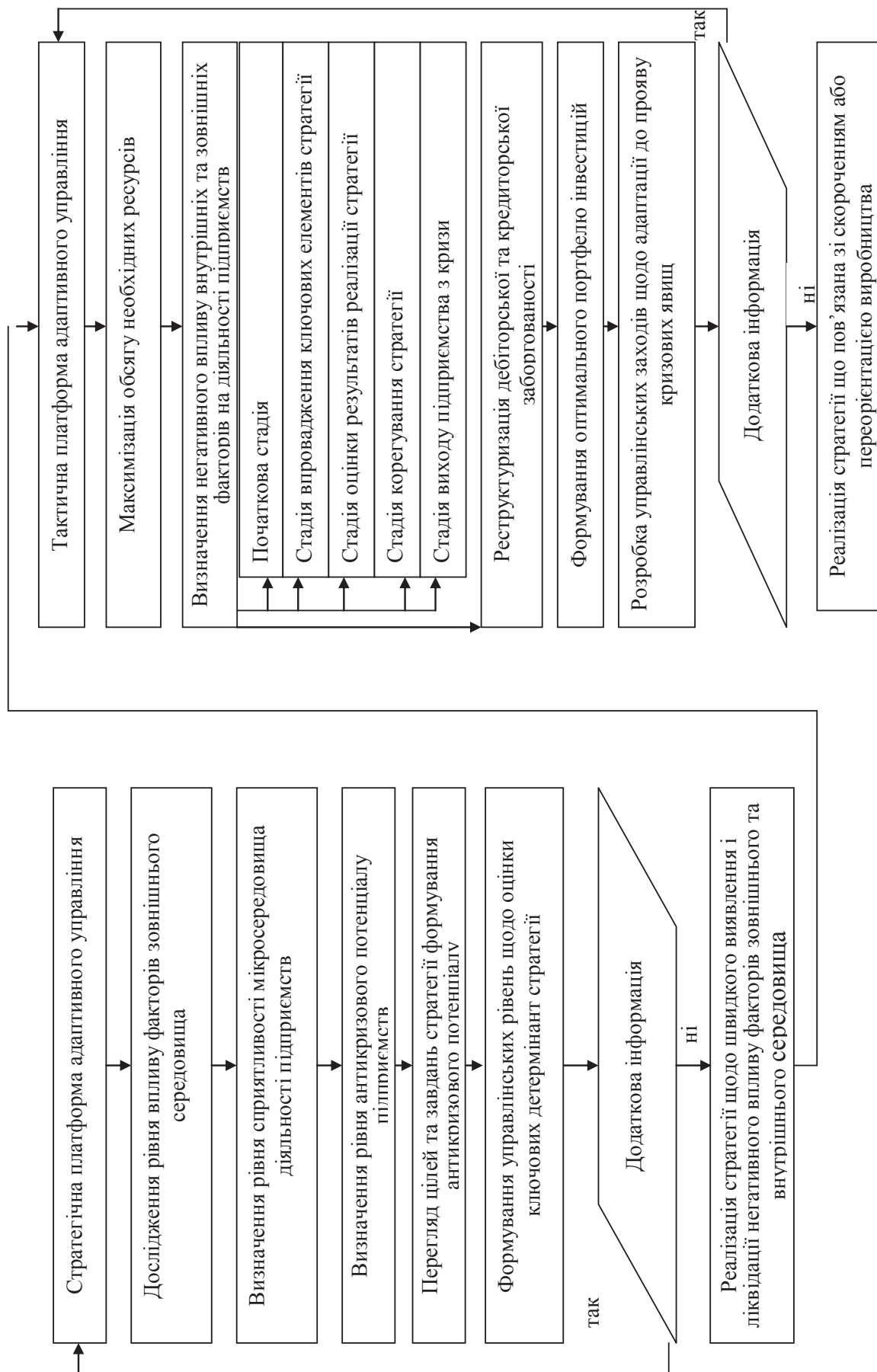


Рис. 2. Траєкторія антикризових трансформацій для ПАТ «Хартрон» та ДП «Конотопський авіаремонтний завод «АВІАКОН»

Список використаних джерел:

1. Агафонова М.С. Развитие механизма управления адаптацией промышленного предприятия. *Успехи современного естествознания*. 2011. № 11. С. 71–72.
2. Алексеев С.Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия : Монография. Донецк : ДонНУЭТ, 2007. 170 с.
3. Ареф'єва О.В., Прохорова Ю.В. Антикризове фінансове управління підприємством : монографія. Львів : УАД, 2011. 249 с.
4. Ареф'єв С.О. Ефективність процесів антикризового управління під час перетворень. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія: Економіка*. № 14. Вип. 266. С. 10–18.
5. Галушко Є.С., Галушко С.А. Обоснование организационно-экономического механизма адаптации предприятия. *Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Серія: Економіка і фінанси*. 2012. Вип. 130/2012. С. 43–47.
6. Грунін О.А., Куприн А.А. Формування адаптивності систем управління організацією підприємницького типу. СПб : «Астеріон», 2010. 188 с.
7. Єпіфанова І.Ю., Оранська Н.О. Сутність антикризового управління підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 2. С. 265–269. URL: <https://economyandsociety.in.ua/>
8. Коваленко В.В., Суганяка М.В., Фучеджи В.І. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання [Текст] : монографія. Одеса : 2013, 381 с.
9. Коритько Т.Ю. Економічний механізм адаптації підприємства. *Зб. наук. праць Донецького державного університету управління*. 2013. Том 14. С. 90–97.
10. Кравченко О. Принципи побудови адаптивної системи управління підприємства в умовах нестабільності економіки. *Збірник наукових праць ДЕТУТ. Скрія «Економіка і управління»*. 2010. Випуск 15. С. 213–218.
11. Кудлаєнко С.В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємств». *Вісник ХНУ*. 2009. № 5. С. 172-174.
12. Орлова К.Є. Визначення механізму адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища. *Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2011. № 5. С. 174–178.
13. Пілецька С.Т. Антикризове управління економічною стійкістю промислового авіапідприємства [Текст] : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 320 с.
14. Штангрет А.М., Копилюк О.І. Антикризове управління підприємством : навч. посібник. Київ : Знання, 2007. 335 с.

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 1(69)

Частина 2

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 15,01. Ум. друк. арк. 17,90.
Замов. № 0319/70. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.